2936
119

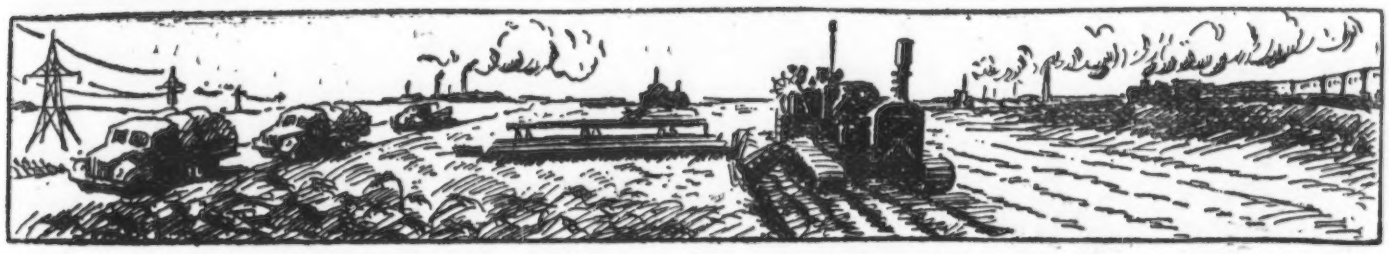
Chung-yang Ho-tso Thung-hsin

中央合作通訊

3 APR = 7
CODY

12

1954



進一步加强國營商業和合作社商業的結合……「人民日報」社論（一）

提高出油率是合作社油脂加工企業的首要任務……全國供銷合作總社加工企業處（二）

應當把土副產品採購工作重視起來……張耀華（四）

組織城市雜肥下鄉……梁玉（五）

對經營牲畜的意見……丁友宇（七）

對魚販商改造和安排的體驗……張聿（八）

「柳林鎮公私聯營棗店」是怎樣組織起來的……林十其（九）

提高產品質量應從何處着手……全國供銷合作總社生產合作處（一一）

一年來手工業生產合作社的工資調整……全國供銷合作總社生產合作處（一三）

認眞貫徹會計制度，嚴格保護合作社財產……姜日新（一四）

關於「撥貨計價、實物負責制」的檢查工作……李湘愷（一七）

蘇聯區消費合作社聯合社的黨組織……（一八）

訓練基層社主任的幾點體會……內蒙古自治區合作幹校教育科（二〇）

組織災民開展副業生產的經驗……劉錫鈞（二一）

領導基層社開展勞動競賽的經驗……曉寒　韋刃（二三）

小品

哄了誰？……春和（二三）

敷衍……王必炎（二三）

不能接受這樣的「勸告」……高騏（二四）

鄉村的百貨店……斯·莫洛佐夫（二五）

·書刊評介·

一本描寫蘇維埃商業工作者的小說……謝林　理均（二七）

中央合作通訊（月刊）

一九五四年·第十二號（總第四十五期）

十二月十一日出版

編輯者　中華全國供銷合作總社（北京東直門外）

出版者　財政經濟出版社（北京西總布胡同七號）

總發行處　郵電部北京郵局

訂購處　全國各地郵電局

代訂代銷處　全國各地新華書店

印刷者　北京新華印刷廠分廠（東四馬市大街三十四號）

定價　每冊一千六百元

三個月三期四千八百元

半年六期九千六百元

全年十二期一萬九千二百元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

（北京市書刊出版業營業許可證出字第〇六〇號）

（期0003號）　印數〔京〕1—53,400册

進一步加强國營商業和合作社商業的結合

「人民日報」社論

今年旺季到來後，工業品銷售和農產品收購大部未能完成計劃。工業品銷售情況不好，進一步增加了農產品收購工作的困難。在工業品銷售方面，若干商品在批發環節上存量很大，且有積壓；但農村零售環節却存在着脫銷現象。造成這種情況的原因之一，是由於國營商業和合作社商業結合不密切；在商品流轉環節中存在着不合理的情況，也是一個重要原因。同時，有些職工也還存在着「計劃供應的商品越少賣越好」「不完成計劃不要緊」的錯誤思想。顯然的，這種情況是同黨和國家在現有生產條件下、在可能範圍內有步驟地滿足人民生活需要的方針不相容的，必須迅速克服。

國營商業和合作社商業，同屬於社會主義性質的商業，它們的基本任務就是爲發展工農業生產服務，爲滿足人民的需要服務。國營商業是市場的領導力量，合作社商業是國營商業親密的助手和組織廣大小生產者跟國營經濟緊密結合的橋梁。國營商業和合作社商業必須在各級黨政和商業行政部門的統一領導下，密切結合，互助互勵，努力完成當前工業品銷售和農產品收購的計劃。

國營商業的商品調運工作，近來已有好轉，大部分商品，已經運到了基層批發單位。目前除了應該繼續加强商品調運工作以外，最迫切的任務，就是要迅速採取有效措施，把這些已經運到基層批發單位的工業品分配到農村零售企業中去，同消費者見面，盡可能滿足農民在出售農產品後對工業品的需要。因此，一方面必須大力發揮合作社零售機構的作用，同時還應該充分利用農村零售商販，擴展零售業務。

國營商業一切工作人員，必須樹立緊密依靠和幫助合作社的思想。凡是各省在城鄉分工決定中已規定由國營商業設置批發機構的縣，國營商業已經設立起批發機構的，必須採取一切有效的辦法，如組織以縣爲單位的供應會議，巡迴展覽，商品陳列等，做到所有的庫存商品和基層合作社見面，切實幫助基層合作社挑選適合人民需要的商品供應農民，堅決防止和克服「等客上門」、「倉庫有貨、門市無貨」的官僚主義作風和不問是否合乎人民需要，强迫搭配商品，妨礙合作社合理經營的辦法。凡是規定由合作社負責進行批發的縣，國營商業應根據商品流轉規律積極推動縣合作社向國營二級批發站或分公司直接進貨，按新規定的條例辦法，在手續上給以轉批條件，使縣合作社有可能來担負轉批的業務，堅決防止和克服只顧本單位經營的便利和「利益」，因而不去積極協助合作社開展轉批業務，以致妨礙商品流轉的現象。

合作社商業的一切工作人員，必須樹立和國營商業密切結合，在國營商業領導下，積極完成國家規定的工業品銷售和農產品收購任務的思想。一切縣社和基層合作社，都應當充分發揮現有的資金能力，積極向國營商業進貨，保證完成並超過預定的銷售計劃和收購任務。一切縣合作社，應當積極領導和組織基層合作社和國營商業緊密結合。資金不足時，根據商品流轉的實際需要，可向就近銀行貸款。要堅決防止和克服「有多少資金，做多大生意」而不去積極擴展商品流轉滿足消費者需要的錯誤思想，以及某些縣合作社由於國營商業直接向基層社批發因而不去積極領導和組織基層社向國營商業進貨的消極態度。

國營商業和合作社商業就城鄉經營範圍分工後，國營商業成爲批發業務的主要渠道，這是加强國營商業對市場的領導和加强主要商品的供產銷平衡的必要條件。但在國營商業統一計劃和領導市場的原則下，合作社商業也必須保持和繼續加强其批發業務，而不是停止其批發業務，這是國營商業和合作社商業共同活躍城鄉交流、組織多種多樣的非計劃商品以盡可能滿足人民需要、完成農產品收購任務和改造私商的一個必要條件。不認識國營商業是批發業務的主要孔道，强調建立不分商品品種的兩個平行的批發系統的做法是不對的，是不利於加强國營商業對市場的統一領導和加强國家在主要商品供銷上的計劃性的；不認識合作社商業建立和加强批發業務的必要性，因而不分商品、不分地區，削弱合作社的批發業務的做法也是不對的，是不利於活躍城鄉物資交流並組織多種多樣的非計劃商品來滿足人民需要的。在國營商業和合作社商業就經營範圍作了城鄉分工之後，合作社商業的批發業務仍然有廣闊的範圍，各級黨政和商業行政部門應當幫助和組織合作社在國營商業統一計劃和領導市場的原則下，積極開展對城鄉個體手工業者和生產合作社的產品進行收購和推銷的批發業務；對國營公司未經營或供應不足的某些工業品，各級合作社也應積極進行採購和推銷。合作社應加强土產推銷機構，除首先完成國家委託收購的副食品和土產收購任務外，並應積極經營國營商業不經營或經營不過來的小土產，在首先滿足國家的需要之外，有餘者可對市場批發，並可設立樣子間的零售門

市部。只有這樣，才能使國營商業和合作社商業均能充分發揮其組織力量，擴大商品流轉，克服目前城鄉交流中存在的一些阻滯現象，以便更好地發展城鄉物資交流，爲工農業生產服務，爲滿足人民需要服務。

目前在農村零售市場上，還必須用大力加强對私商的改造，加强市場的安排和領導。國營商業和合作社商業的共同責任，必須是一方面既要完成工業品推銷和農產品收購的任務，另一方面又必須貫徹總的踏步着重對市場的安排和對私商改造的方針。合作社商業除完成自己的零售計劃外，還必須充分而正確地利用和發揮現有農村商販的積極性，通過經銷、代銷等辦法給他們以適當數量的商品。商業行政部門和各國營專業公司必須在當地黨政統一領導下，認眞協助和指導縣合作社，根據政策，對農村私商進行適當的安排，開展對農村私商的批發業務，並通過批發業務，有步驟地、分行分業地對農村私商進行社會主義改造。因此在合作社零售價格上，必須分別商品，有步驟地做到同國營商業完全一致，克服目前不少商品和不少地區城市價格高於鄉村價格的不合理現象。國營商業和合作社商業應該組織由國營商業和合作社共同主持的，吸收鄉村和小城鎭商販參加的，以推銷工業品、手工業品和小土產爲主的初級市場的物資交流會，積極組織這些商品的貨源，並開拓其銷路。現在已在召開交流會的地方應加强領導，保證開好，並總結經驗，迅速推行。有必要時，省或專區亦應召開各種類型的物資交流會。

進一步加强國營商業和合作社商業的結合，是完成目前工業品推銷和農產品收購任務的一個重要條件，各級黨委應當在佈置統購統銷工作時，對國營商業和合作社商業的結合情況，進行檢查，切實地解決國營商業和合作社商業在思想上、組織上的各種障礙，以完成國家規定的商品購銷任務。

提高出油率
是合作社油脂加工企業的首要任務

全國供銷合作總社
加工企業處

幾年來，我國油脂的生產量雖然逐年增加，但是由於國家經濟建設飛躍的發展和人民生活需要的日益增長，市場上呈現了供不應求的現象。因此，努力增產植物油已成爲全國油脂工業的首要任務。今年九月中華全國供銷合作總社和中國油脂總公司曾在杭州聯合召開了全國油脂會議，交流了用土榨（人力螺旋榨和木榨）榨油的先進經驗，並舉行了實地參觀；最近中央有關部門又在北京聯合召開了全國油脂工業先進經驗交流大會，並作出了從今年到一九五五年全國要再增產植物油兩億斤的決定，這對今後增產植物油定會起着很大的推動作用。

植物油供應不足的根本原因是油料作物增產的速度跟不上國家經濟建設和人民需要日益增長的速度，從根本上解決這一問題當然是大量增產油料作物。不過，國民經濟的發展是按比例進行的。在農業生產方面仍應以增產糧食爲重點，同時還要按比例增產技術作物。因而油料作物的增產也得按比例進行。在我國農業生產尚未走上科學化耕作之前，還受着氣候、雨量、病蟲害及季節性等自然現象的極大限制，這就不能單靠油料作物的增產來解決食油供應不足的問題。因此，從現有的油料中提高出油率，在當前就有着極重要的現實意義。只要工作做得好，在一九五五年內增產兩億斤植物油是可能的。

根據各地合作社營油廠出油率的統計資料，證明油料內還蘊藏着很多的油量沒有榨淨。

油料品種（百市斤）	含油量（斤）	實出油量（斤）		差額（斤）	油料內殘油量（斤）	
		最高	最低		以最高出油量計	以最低出油量計
大豆	一八	一三·五	一〇·五	三	四·五	七·五
棉籽	二〇	一五	一二·五	二·五	五	七·五
花生米	四九	四五	三五	一〇	四	一四
菜籽	四三	三九	二六	一三	四	一七
芝麻	五二	四八	四四	四	四	八

從上表可以看出：大豆的出油量高低相差三斤，以最低出油量計算，每百斤油料中還有七斤半油未榨出來；棉籽、花生米、菜籽、芝麻等亦都同樣殘存

着大量油脂未被榨製出來。如果通過一系列的工作把這些出油的潛在力挖出一半的話，則增產的油即相當可觀。

過去，關於出油率的問題，我們曾經推廣過李川江的榨油法，增產了不少的油。例如：山東省合作社營的人力螺旋榨和木榨油廠自推行了李川江榨油法後，一般是每百斤大豆的出油率由十斤半至十一斤半的水平上多出油一斤至二斤；每百斤花生米在出油四十斤的水平上有些廠提高了四斤至五斤。江蘇省合作社在十五個榨油廠中推行了李川江榨油法後，大豆出油率平均提高了百分之一點八；較好的油廠每百斤大豆多出油二斤半。以上事實，說明了出油量的潛在力是可以挖出的。但是，各地在推廣李川江榨油法的工作中，還有很多的缺點。第一，組織領導不够，因而推的既不廣，又不平衡。也有很多油廠尚未推行，只限於口頭上號召，而缺乏具體措施，甚至形成自流現象。第二，在推廣後不能鞏固已得的成績。第三，單純的營利思想和加工辦法不合理的現象比較嚴重。有些油廠只顧多加工油料和多拿加工費，不顧出油量的多少，明知浪費，却不肯去鑽研改進。又因加工辦法和工繳費不够合理而影響了油廠的積極性。第四，生產管理工作跟不上。如責任制貫徹不够，無人負責的現象依然存在；計劃指標不全面、不實際，指導生產的作用不大；定額工作很差，更缺乏檢查制度；技術管理不統一，操作規程不完備，更不具體，事故不斷發生等。這些情況，對推行李川江榨油法的先進經驗，就受到極大的阻礙。

爲了積極完成植物油的增產任務，認眞的推廣李川江榨油法和開展技術革新，這是提高出油率的重要關鍵。但是，在推行時，切不可生搬硬套，應注意以下幾點：

一、推行李川江榨油法必須積極的穩步的進行，認眞的研究，先把他的原理和操作中的關節弄清楚，然後結合本廠的生產設備、技術條件及所用油料等因素，訂出推行計劃和步驟。在推行中遇到困難要克服，遇到障礙要掃除，反對「知難而退」的思想。同時，還必須先行試點，從試點中取得經驗後，再全面推廣。今年十一月，我們在油脂座談會上，曾經確定：把棉籽、大豆、花生、菜籽、芝蔴等油料，在河北、吉林、山東、江蘇、湖北、江西等地選擇土榨及機榨油廠，分別進行試點。試驗成功後，即按照油料品種分別召開全國會議，通過交流經驗、實地觀摩的方法再推廣到全國。現在吉林省社已在公主嶺油廠開始試點工作，並計劃將各種含水、含油不同的大豆分別搞出一套操作方法。各地合作社應注意加强領導，以便完成試點工作。

二、推行李川江榨油法應有創造性的發揮。李川江榨油法雖是具有比較完善的理論基礎，但是把它具體運用到另一個油廠時，總會因技術條件不同而有所區別。各地應注意工具、油料之不同而予以靈活運用，並應在實際運用中予以創造性的發揮，這樣才能使榨油技術不斷提高。江蘇省社在推廣中就有不少的發揮，並總結出一些經驗和具體做法，這是值得大家學習的。

三、推廣李川江榨油法必須與加强生產管理相結合。各地合作社油廠的生產管理工作，一般還很薄弱，特別是領導幹部對具體業務不够熟悉，因而就出現了管理鬆懈、紊亂，制度不健全，勞動紀律鬆弛等現象。今後各廠的領導幹部必須鑽研業務，掌握技術，並根據生產需要來建立制度，尤其是責任制、檢查制、計劃管理和定額管理工作等必須跟上去，才能使推行的先進經驗起到應有的作用。同時，還必須開展增產節約運動，和以技術革新爲中心內容的勞動競賽密切結合起來，才能達到提高產量、降低成本的目的。

四、必須加强政治思想領導。各地油廠必須與當地黨委密切結合，廠的黨僅要掌握技術的推廣和研究，還應深入了解職工的思想情況，及時克服思想上的障礙，以便把這一工作眞正變成全廠職工的自覺的羣衆運動。只有這樣，才能收到良好的效果。因此，在推行中要防止自滿情緒。這種自滿情緒往往在老領導幹部和老技術工人中產生。因爲他們做了多年榨油工作，操作技術比較熟練、經驗也比較豐富，於是就自封爲「老經驗」或「老內行」；認爲榨油工作沒有什麼了不起，反正就是這一套，因而就自覺或不自覺地產生了自滿情緒。也有一些同志在初步獲得成績時，就認爲成績已經很好，甚至錯誤地認爲已達到了頂點，再也不能前進，產生了鬆勁思想，這不僅不能鞏固已得的成績，甚至前功盡棄。此外，還要防止好高騖遠的情緒。這種情緒主要表現在嫌土榨落後，想換機榨，甚至錯誤地認爲不換機榨就不能提高出油率。可是，許多事實已經證明土榨同樣可以提高出油率。以南寧爲例，他們用土榨榨花生米每百斤出油量由四十五斤已提高到四十八斤九兩。同時，也應該認識：生產機械化是我們努力的方向，如果目前就想一步邁到機械化的生產方式，那就成了脫離現實的幻想。因爲國家正在集中力量發展重工業的時候，還不可能大量生產機榨來發展榨油工業。希望領導推廣李川江榨油法的同志們，如果發現有上述思想偏向時要及時予以糾正。只有糾正了錯誤認識，樹立起正確思想之後，才能使推行先進榨油經驗的工作順利進行，增產植物油的任務才可能順利完成。

新書

農業生產合作社的十大好處（即將出版）

財政經濟出版社出版　新華書店總經售

應當把土副產品採購工作重視起來

張耀華

我國從經濟恢復時期進入大規模的經濟建設時期之後，由於城鄉人民的購買力迅速增長，市場上出現了若干商品的供不應求。這些供不應求的產品中，有的是生產資料或消費資料，有的屬於重要的出口物資，但不論是生產資料或消費資料，或出口物資，有相當數量的品種是屬於土特產品的，特別是副食更爲明顯。因此加强土產的收購工作，並積極開闢新的土產貨源，是各級供銷合作社不容忽視的問題。

我國廣大農村，土副產品資源非常豐富，僅據吉林省海龍縣的合作社今年十一月份的調查，該縣雙興村基層社範圍內的三個行政村，土副產品就達六十四種，佔農民總收入的百分之四十五以上。其中包括毛皮、山禽、蜜蜂、鬃、尾、破鋼、碎鐵和一部分編織品等。該社在六十四種土產中，僅經營了二十八種。這個情況說明了小土產的貨源潛力是很大的，合作社經營的品種還很少，還有很大的土產富源未被我們利用。當然，幾年來，各級供銷社，在經營土產上是有着很大的成績的，但從總的情況來看，土產收購工作還遠不能適應國家和人民的需要，特別在目前若干商品供應不足的情況下，這種現象是應該加以扭轉的。

小土產收購工作，在我國國民經濟中佔着重要的地位。從國家出口物資上看，據可靠方面的統計：兩千斤鵝毛出口，可換回二十四噸鋼；二十噸鴨毛出口，可換回最新式的噴氣式飛機一架；一桶腸衣出口，可換回五噸鋼材；三十桶腸衣出口，可換回寶塔式的新式起重機一台。這個統計說明了國家須要供銷社收購更多的出口物資，來換取我國工業建設所需要的機器裝備。從增加農民收入，支持農業生產上看，作用也是很大的。雙興村的材料說明，土副產品的收入，達到農民總收入的百分之四十五以上。據山西長治專區供銷社辦事處的調查，今年第三季度，該專區的重點社五寨基層社附近的農民，出售土副產品的收入，除生活開支一部分外，僅用其增加的生產資料，即有：步犂三張、耕牛十八頭、驢四隻、馬五匹；另外還有小猪十六個、小羊一百七十二隻。因此當地農民以自己的語言編成歌謠，歌頌我們的供銷社說：「供銷社有辦法，收購土產有計劃，養小猪變大錢，養鷄下蛋換油鹽。」可知，農民是多麼希望和擁護我們去做好土產收購工作。無疑的做好土產收購工作，在我國社會主義建設中，對促進工農業生產發展是有着重要作用的。但是在供銷合作社中，有不少幹部認爲土產分散零星，這些「鷄毛蒜皮」的東西對建設社會主義沒什麼作用，因此影響了對土產收購工作的積極性。顯然，這種說法和作法，是沒有根據的，也是須要加以克服的。

小土產的貨源，分散在千家萬戶廣大農民的手中，只有供銷社才能把這些土產集中起來，這正是適應供銷合作社組織機構特點所決定的。做好土產收購工作，光憑供銷社本身的力量是有困難的，因此，必須把農村中的小商小販組織起來，使他們爲收購土產服務，通過代購、換購等業務形式，對其進行社會主義改造，是做好土產收購工作的有效辦法。因爲：農村的小商小販，他們具有一定的經營土產業務知識和技術知識；他們能够深入到最偏僻的鄉村，把農民的土產品或廢品集中起來變成國家的巨大財富。我們有不少幹部，對利用小商小販的重要性和必要性認識不足，因而使土產收購受到影響。有些地區，由於正確利用了小商小販這批散佈在廣大鄉村的收購力量，都使收購土副產品的工作獲得顯著成績。據河北保定專區供銷社統計，今年僅該區定縣、徐水、博野等八個縣，共組織小販八百九十餘名，截止九月份收購雜鋼、廢鐵、破布、爛鞋、繩頭、舊棉等三十多種廢品，總值達四十八億餘元，佔該地供銷社收購廢品的百分之八十以上。在收購方法上，不少縣分付給小販一部或大部非計劃供應的物資，如小孩玩具、婦女用品、粗瓷器等小百貨，讓其用商品進行換購，非常適合農民以物易物的習慣，擴大了收購量。這種作法，值得各地在小土產收購工作上大力推行。

認眞蒐集土產貨源，擴大收購數量，經常向羣衆宣傳，使其明瞭收購土副產品的品種和價格，這是收購工作中，不容忽視的問題。過去由於我們在這方面作的不够，致使許多有價值的土副產品，被羣衆隨便拋掉了，造成社會財富的很大浪費。山東寧陽縣一區供銷社，舉辦集日展覽的作法，收效很大。他們把數十種小土產樣品擺出來，向羣衆講解用途、規格和質量，並介紹每種小土產品和工業品的比價。如一斤鷄蛋可換一斤煤油；十二兩半銅元可換一個犂鏡；二斤六兩黃花菜可換十斤鹽；一斤六兩錫可換一百零五盒火柴；雜骨、人髮、獸皮可換什麼樣的東西等等。這樣做，不僅使羣衆不再浪費有用的「廢

品」，而收購量亦較平日增加了十倍。如果我們各地的零售單位，均能注意宣傳，相信會收到更大的效果。

在擴大土副產品的收購中，必須加强經營管理，對部分帶有全國性的小土產，進行妥善的產銷安排。安排的原則，必須儘先保證國家出口物資的需要，和城市工業原料以及副食供應的需要；對於非出口物資或地區性的土副產品，應在當地財委的統一領導下，通過物資交流會的形式進行安排；屬於短途調運的副業產品，如土窰土籃子等，應在適合其流轉範圍內經營，不能盲目外運；屬於長年生產、季節銷售的產品，應從保證季節供應和支持生產出發，作有計劃的儲備，現買現賣的作法是不能適合當前情況需要的。由於小土產的零星分散，全部作統一安排還不可能，但對其主要產品進行適當的有計劃的安排，是完全可能和必要的。

在國民經濟恢復時期，由於國營和合作社經濟佔市場比重還不大，機構還不普遍，因而經營土產，還不可能實行統一安排市場的工作，那時採用分散經營、大力推銷的辦法是正確的；現在我們國家已進入經濟計劃建設時期，特別是統購統銷政策實施以後，市場上已經發生了根本變化，自由市場大大縮小，有組織的市場大大擴大，國營和合作社的批發、零售業務，在國民經濟中已經佔了絕對的領導地位。在此情況下，逐步地對某些關係國計民生較大的若干主要土產品，進行統一安排，加强其經營的計劃性，以保證更好地滿足國家和人民的物質生活的需要，就成爲完全可能的了。

土副產品的種類是繁多的，爲了更好的發掘新的貨源，並指導其生產，加强對土副產品的調查工作，就十分必要。通過調查，把本地區的產品分類排隊，進行研究，弄清各種產品的用途、特點、價格、遠銷或近銷等情況，根據不同的產銷季節和銷路情況，採取不同的經營方式，這就會大大避免經營上的盲目性。並可根據銷路情況，及時通過供銷業務指導生產。過去，由於我們在這方面作得不够，使經營的產品，或因規格質量不合乎市場需要，或因流轉方向錯誤，造成積壓霉損，影響了經營土產的積極性，這是須要引爲教訓的。

目前，各地供銷合作社，正在緊張地進行以糧、棉、油料爲主的農產品採購工作，各種非計劃收購的土副產品，亦大量上市，希望各級供銷合作社，能在積極完成國家主要農產品採購計劃的同時，更多地爲國家發掘土產貨源，和收購土副產品，同樣是一個光榮的任務！

組織城市雜肥下鄉

梁玉

幾年來，我們在肥料供應方面，取得了一些成績，對促進農業增產起了相當的作用。但是目前，由於農業生產力的提高，人民購買力的增長，農民對農業投資提高了。對施肥數量、施肥面積擴大了，過去不習慣用肥料的地區，現在已習慣了；過去不施用商品肥料的農戶現在也施用了。因此，商品肥料已經滿足不了目前農業的需要，出現了供不應求的局面。

供不應求情況的出現，主要表現在下列幾方面：

首先，從供需情況來看：由於農業，特別是經濟作物——棉、蔬、菸、糖、油料及商品糧食等作物的發展，需肥量龐大，如平均按每畝三十斤計算，華東共有三億七千七百餘萬畝，即需一百十三億餘萬斤，再加其他一般雜糧等作物，約二億六千五百餘萬畝，如平均每畝以供應十斤計算，即需二十六億五千餘萬斤，兩者共需一百三十九億餘萬斤，而商品肥料的來源却是很少。從一九五二年以來的三年內，華東區合作社供應的肥料總數才僅九十億斤。今後隨着工業的發展，商品肥料雖然能够不斷增加，但終究是有一定限度的。如以一九五四年爲例：合作社商品肥料僅供應三十億斤左右，距實際需要則相差一百零九億斤。

其次，商品肥料的來源，目前主要是化學肥料和豆餅。我國化學肥料的產量每年僅有三十萬噸左右，目前雖正在建設化工廠，增加生產，但估計在今後一個較長時期內尚不能滿足需要。從進口情況來看：資本主義國家對我國輸入困難很多，新民主主義國家雖在儘力幫助我們，但也是有限度的。另外，從豆餅的發展道路看：是逐漸由用作肥料而轉爲用作飼料，養豬積肥。因此，豆餅用作肥料將逐漸減少。

基於上述情況，商品肥料不足，供不應求的出現是必然的，也是我們進行社會主義建設前進道路上出現的一般規律。

這種情況，早在一九五二年，我們工作中即已存在這種因素，但當時我們沒有看到它的嚴重性。因此，一九五三年供肥旺季來到，到處叫喊肥料不足，最嚴重的時期有十六個專區、四十八個縣發生脫銷，羣衆因買不到肥料而責難

合作社工作不好。這樣，工作被動了一年，對農業增產來講，是受到一定影響的。直到一九五四年中央提出以農家積肥爲主、商品肥料爲輔的方針，才正確地解決了這一問題。因爲在目前，它給農民指出了增加肥料的方向，克服了單純依靠商品肥料的思想，合作社幹部也明確了只有發動羣衆、依靠羣衆，才是目前解決肥料不足的正確途徑。

那麼，雜肥的來源如何呢？僅就商品雜肥的初步了解，大體如下：據統計，上海市有三十餘種雜肥，將近六十億斤左右。華東全區中等以上城市有二十三個，據個別城市推算，平均每個城市產五億斤，共約一百一十五億斤，如加上上海市的數量共約一百七十五億斤，如果組織得好，按百分之八十供應到農業上，每畝平均可得到二十三斤。這個數字，約等於華東全區合作社經營商品肥料的五倍。另外，雜肥的肥效也不算低，以其中幾種主要的來看：如垃圾每百斤含氮零點五四，含磷零點三〇四，含鉀零點一七；人糞尿每百斤含氮九兩，磷二兩，鉀四兩。這些肥料，比起化學肥料來，肥效雖略低一些，但亦有它的特點：雜肥是有機質肥料，施在田裏，有鬆土改良土壤的效能。

一九五四年華東全區合作社對雜肥供應作出了很大成績。因此，對支持農業生產起了應有的作用。但在這方面的工作，僅僅才開始，在雜肥供應的數量上與產量比較，還相差很遠。如江蘇僅佔產量的百分之三十，上海市僅佔百分之六十，山東僅有百分之四十以上的縣開始經營。同時，一部份城市郊區及部份產豆區不願意供應雜肥，單純依賴化肥、豆餅的思想仍然存在。

由此可見，我們要眞正地把肥料供應工作、特別是城市雜肥下鄉工作做好，尚須進一步的努力。全國總社在今年九月召開的肥料會議上，孟副主任對一九五五年肥料供應方針作了指示：從農民施肥方針看：應以「農家積肥爲主、商品肥料爲輔」，合作社經營商品肥料的方針是：「以大力控制地方肥料爲主、外來肥料爲輔」。

根據中央指示的精神，除了積極做好商品肥料的組織調運工作，以及發動羣衆積肥外，做好城市雜肥下鄉工作，是一九五五年肥料供應工作中的一項主要工作。因此，對如何組織城市雜肥下鄉，提出幾點意見：

一、如何掌握組織貨源的問題：城市雜肥貨源很豐富，品種很多，數量龐大，成分也很複雜，其中最多的是垃圾。如以上海市爲例，即佔雜肥總量的百分之五十左右。內中含雜物亦較多，如煤屑、碎玻璃、瓦片、廢鐵釘等。因此，搞好城市雜肥組織工作，必須摸清雜肥的底，提高雜肥的質量，結合城市的衛生工作。

所謂摸清雜肥的底，主要是爲了心中有數。因此，對雜肥的品種、質量、數量、流轉方向、保管條件、運輸工作、習慣施用地區、肥效等，應作徹底的調查，同時，應成爲組織雜肥工作同志的經常任務。

提高雜肥質量，最重要的是要注意雜肥中所含的雜質：

第一，垃圾裏面的煤屑主要是工廠機關最多，這一部份，如果用在田裏就要壞田，解決的辦法，是由工務局清潔總隊負責專門保管出售給建築部門，但亦應配合有關行政部門不要亂丟。

第二，碎玻璃，大的由市民拾去賣給公司作原料，而主要是細小玻璃渣，沒有辦法拾起，但如果施到田裏，特別是水田，容易使農民在插秧鋤草時傷脚傷手，危險性很大。解決的辦法是：建議市政府通知並動員市民專門保管，直接送給拾碎玻璃的市民，或直接售給收碎玻璃的小販。另外，動員農民在上田的時候整理一次，這樣可以解決很大問題。

第三，廢鐵釘子等，可由市民自動的來垃圾箱拾完。

第四，其他雜肥，雖比垃圾質量好（因硬性東西很少），亦應注意提高質量。

關於組織城市雜肥問題，要與有關部門密切結合，從服務城市清潔衛生的原則出發，但亦不應單純認爲是給衛生部門幫忙的。應把供應肥料與城市衛生工作看成是一致的，是一個工作的兩方面，即既清潔了城市衛生又幫助了農民增加了肥料。

二、作價原則：雜肥的質量，均等不一，在作價方面，是很複雜的，茲提出幾個意見作爲今後掌握這一問題的參考：

第一，總的應掌握從價格上鼓勵農民願意多用雜肥爲原則，因爲大部份地區羣衆不大習慣，必須採取帶推廣性的辦法；

第二，比使用油餅化肥略爲有利，以鼓勵農民使用；

第三，適當規定季節差價（淡、旺差）；

第四，合作社經營雜肥，原則上應保持開支，稍有一點利潤也可；

第五，計算方法應參考農民歷史的出售價和運輸費用及成品費等，適當確定收購與出售價等。

三、經營分配：根據經營雜肥的情況看，其特點是：數量大，價值小，不易調運過遠。因此，在經營方面，主要掌握以環節少爲原則，最好是基層社經營，必要時縣社經營，省社只能作組織業務。關於分配方面，過去對某些品種有爭購現象，今後必須採取合理分配的辦法，因此必須考慮：

1.適應流轉方向，先近後遠，即先滿足城市附近地區農民需要，而後供應較遠的地區；

2.根據地區作物及農民習慣，對某些品種少而羣衆又習慣、目前產量又不多者，不應盲目推廣，對某些數量多，但農民尚不習慣者，應根據運輸條件等適當推廣；

3.對蔬菜等類必需的大糞，應從保證城市蔬菜供應任務（下轉二十八面）

對經營牲畜的意見

丁友宇

隨着農業互助合作運動的發展，新式畜力農具的大量推廣，農民對牲畜的要求已極爲普遍，特別是組織起來的農民，要求以小換大、賣老買壯的要求更爲迫切。

但是，農民在買賣牲畜上，一直受着封建牙行、牙紀的剝削和擺佈。江蘇南滙縣農民王小榮託牙紀徐小弟買條牛，買了三次都不合用，經過這三次的調換就被他剝削了一百六十三萬元；河南濮陽牙紀趙海玉自己坦白說：「過去一看是個莊稼漢賣牲口，我頂替要了他的牲口，等生了小駒賺了錢，才還給他呢。」所以羣衆反映說：「好人不當牙(紀)，進了牙行，忘了參娘。」

自貫徹總路綫後，爲了進一步貫徹爲農業生產服務的方針，各地供銷合作社都紛紛組織經營牲畜，有的地區成立牲畜服務部，開展牲畜交易業務，加强了對市場的管理，保護了農民的利益，打擊了私人牙行的剝削，有力地支持了農業生產。河南濮陽專區所屬七個縣社，由於黨政的支持，一個月內建立了七個牲畜市場，在五十六個集日中成交牲畜一千六百五十頭；漯河市社在舊有的牲畜市場上，配合當地黨政，加强了對市場的領導，今年第二季度合作社成交數，佔市場成交總數，代購爲百分之六十二、代售爲百分之三十四（農民自相調換者佔半數）。目前在該市場活動的六家私人牛行，也要求參加合作社工作；安徽省僅宿縣、阜陽兩專區即新建了牲畜服務部八十七個，其中宿縣夾溝鎮牲畜交易部在一個半月內（定期集日），即成交牲畜三百五十六頭。過去不經營耕畜業務的供銷合作社，現在也開始積極尋找貨源組織經營。廣東省供銷合作社還召開了經營耕牛業務的專業會議，佈置經營任務，並派員到外地了解貨源，然後召開專業會議分配任務，並具體規定採購地區和解決各縣資金等困難；熱河省供銷合作社爲防止各級供銷合作社亂跑濫購，特將全省各縣分別編爲四個小組，各組推選一個組長領導全組統一採購。省社還指定了第一、四兩組赴東北採購；第二、三兩組赴內蒙採購。相反的是陝西省郃陽縣有八個基層社無計劃的率領羣衆六十五人去產地採購，其中多半是代表自己，祇少數是代表互助組，每人僅路費、膳費平均即花了二十萬元，造成不必要的損失。

三、加强市場管理。牲畜市場是溝通牲畜產銷的主要場所，因此，市場管理的好壞，也是牲畜調劑工作做的好壞的基本關鍵。過去的市場無人過問，皆掌握在土豪劣紳、地主、行商之手，在市場任意欺騙、剝削羣衆。解放後，各地政府對牲畜市場，通過市場管理委員會（或管理所等），本着便利農民買賣牲畜，領導市場，取締封建性的剝削等進行了管理。目前各地供銷社已重視了這一問題，大部份都參加了當地的市場管理委員會，不少地區供銷合作社成立了牲畜服務部，很受羣衆歡迎。

四、加强業務學習。供銷合作社經營牲畜或協助農民調劑牲畜，不僅是今後不可缺少的一種業務，而在一個相當長的時期內仍是不容忽視的。因此，各地供銷社在經營牲畜工作中必須加强業務技術學習。熱河圍場縣由外地購回耕牛八百條，因不懂獸醫技術，未進行檢疫，回來後，發現其中百分之三十左右有炭疽病，致不能及時供應農民；陝西西安市合作社在甘肅夏河採購耕畜五十四頭，由於不懂趕運和飼養技術，在五天內就死亡了五匹。

經營牲畜是一件相當複雜的工作，在這方面我們還沒有經驗，以上僅是綜合目前各地供銷合作社經營牲畜的點滴情況，很不全面，還得隨時總結經驗教訓，以求逐步提高。

對魚販商改造和安排的體驗

張聿

福建省閩侯縣尚幹鎮，解放時有魚販、魚攤、魚牙一百二十戶，家庭人口共約五百餘人。他們的經營情況：一種是在鎮上的固定魚攤；一種是流動鄉村的零售魚販；一種是在鎮上的魚牙。目前仍有流動零售的魚販四十三戶，佔總戶數的百分之六十七點一八；街上固定魚攤二十一戶，佔百分之三十二點八二；魚牙早已爲一九五二年八月成立的交易所代替。全鎮流動魚販戶多於固定魚攤戶，符合農村市場流動供應居民的特點。

魚販戶土地極少，據今年五月間調查材料，當時有魚販七十戶，家庭人口三百三十七人，土地只有一百一十五畝八，平均每人只零點三四三畝。但實際上，又是極不平衡的，大部分是地少人多，吃、穿不够。如鎮上有一家魚攤，全家二十人，僅四分半田地，遇有天旱歉收時，生活就十分困難。此外還有不少魚販，毫無土地。

今年一月份以前，尚幹鎮的魚市場全由私商經營。雖然合作社早已成立交易所管理魚市，但因交易所沒有自營業務，魚市交易仍按舊日成交習慣，所以魚市價格穩定不了，時而暴漲，時而暴跌，致使鄉鎮居民不滿，魚販和江舟漁翁生產生活極不穩定，社員通過理、監事會代表，積極要求合作社經營魚、海產品。

尚幹鎮基層社幹部認識到魚產品是當地居民的主要副食品（一九五三年魚市零售總額佔市場零售總額百分之九點五三），加之社員代表的積極要求，乃於今年一月份開始揷手經營，增設了魚、海產門市部，吸收交易所的人員爲社裏幹部。

二月份起，合作社即派幹部直接深入福清、馬尾等地進貨，控制了貨源。由於資金雄厚，有組織有計劃地經營，因而業務獲得迅速發展。一月份合作社的零售額佔魚市零售總額的百分之五十五點五，二月份上昇爲百分之六十九點三，三月份猛進爲百分之九十點九。而小販本小腿短，不能遠途進貨；魚座商雖試圖暗中聯營，深入產地集中採購回來流動分銷，但因貨源基本上已被合作社控制，除黑市高價購進外，毫無辦法，因而魚販商要求合作社拉大批零差價。但羣衆感到合作社業務員服務態度好，秤平十足，價廉物美，痛恨魚販一貫秤不足、價不廉的投機行爲，都喜歡到合作社零售門市部買魚，不願到私商處買魚。這樣一來，魚市的小販零售額即迅速下降，造成小販無法維持生活，而引起合作社與小販之間的緊張關係。魚販戶、魚攤戶都要求合作社搞魚貨批發，批給零售，並願出壓櫃金爲合作社代銷零售。

根據這種情況，我們便改變了辦法，又經上級社批准，組織魚、海產批發業務，進行穩步的改造和安排魚販商。

批銷以後，合作社在七月份的魚市零售總額中，只佔百分之四十點四四，私商佔百分之五十九點五六，大大緩和了公私緊張的局面。由於繼續的多搞批銷業務，少搞零售，魚市益趨穩定，公私關係趨於正常了。

這樣一來，魚攤、魚販平均可賺得百分之十二的利潤。由過去自由市場經常變動的狀態而成穩定狀態；其生活也由不安定的狀態而漸趨於安定了。魚市價格保證了江舟漁翁（約二百隻小魚舟）勞動人民的生產利益（江舟漁翁每天划小舟在江河撒網捕魚，所獲魚蝦等水產品交合作社門市代售）。由於合作社對尚幹鎮魚市場的正確領導，而使過去爲投機商控制的不穩定的資本主義自由市場，一變而爲社會主義經濟領導的穩定的新型市場，顯現了新型市場的優越性。

尚幹鎮合作社在組織領導魚市上，有如下的體驗：

第一，魚販的組織：按零售習慣的特點，把魚販分成兩個大組，一個是固定魚攤大組，一個是流動魚販大組，設大組長一人、副大組長一人。大組之下分小組，設小組長一人。大組長與小組長由組員民主選舉。按每天批銷一百斤魚爲一個小組單位，小組中的組員由魚販戶按其經營能力自由結合。所以有的組三至四戶，有的達五戶。

第二，領導方式：合作社一有魚貨情況及通知事項，即通知大組長，轉達各小組長，小組長再通知各魚販戶。如果魚販戶有什麼要求，則應按照規定通知大組長，由大組長報知合作社門市部。如不要魚貨，事前又沒通知合作社，則由大組長負責。這就能起到限制魚販預察氣候、風向，判斷魚貨多寡，而從事投機倒把的作用。魚販如對合作社幹部工作作風有意見，應由組長向門市部負責人反映，如不能解決，則向合作社經理反映。這就使魚販的經營額完全納入於合作社的計劃經營中，也鼓舞了魚販商經營的積極性。

第三，批銷方法：按歷史習慣，每晚深夜三時分魚貨，分貨前由大組派兩個代表來共同看魚，商量怎樣分配，怎樣搭配好貨和次貨，克服了過去（水產交易所時期）光搶購好魚不要次魚的缺點。搭配方法：先看定那種魚最好、最行銷，然後以其爲主搭配其他小魚小蝦。如到貨過少，則採取抽簽配購方法。魚販商認爲這比過去牙行控制時期好得多，從前牙行兼零售商，行銷貨都是他們留下自己賣，賺暴利，小魚小蝦則批銷給魚販。現在好次貨平均照顧，加以合作社按市場需要進貨，就減少了過去脫銷和積壓的現象。魚販在經營上，是早上領魚，下午賣完魚後付清魚款。表面上是批銷，實質上是爲合作社代售。

第四，價格領導：農村市場購買情況比之城市有更大程度的伸縮性，這是一個特點。因之，合作社除掛批發牌價外，還應掛零售價，並應允許滯市時降價。過去仿照福州市場掛死零售牌價，結果當滯市時就銷不了，魚販不滿意。現在規定上午照合作社零售牌價，十一時半以後，如果個別魚販還未賣完，可以報請合作社門市部批准酌予降價零售。流動魚販的魚價由鄉政府、合作社分銷處、代售員和羣衆共同起來監督，並發動小販互相監督。有一次小學校反映魚販拾價出售，合作社調查屬實後即進行個別教育，過後就不敢再違反牌價了。現在已規定大家同意的制度，如第一次違反牌價，由合作社個別說服教育；第二次違反者由大會開會批評教育；違反牌價三次以上，又拒絕批評教育者，教育其轉業。魚販無田地或很少田地，最怕轉業，所以經教育後，都能改正錯誤。爲防止小販少給分量，市上設一公用的標準秤（羣衆稱民主秤），限制了小販的短秤惡習。因此，在執行價格政策上，可以說是貫徹了羣衆路綫。

尚幹鎭合作社雖已取得以上成績和經驗，但仍存在一些值得研究的問題。

第一，「魚販雖得純利百分之十三（差價），但每月收入只有二十餘萬元，僅能餬口。目前合作社仍設門市零售，九月份魚市場零售總額爲五千八百元，合作社即佔零售額百分之四十八。爲了考慮魚販生活，生活僅能餬口，合作社應採取團結小販勞動人民的政策，撤消門市零售，或縮小零售，多予批銷。零售門市在開始組織小販批銷時，有力的起了領導零售市價的作用，現在牌價已深入羣衆，小販已無法和不敢違反牌價，在新的有利條件下，合作社只掛批零差價，不必門市零售，亦可達到領導市場價格的目的。另方面還可以考慮批銷業務以少賺利潤爲原則，適當拉大批零差價，讓小販戶多有一些收入，以刺激其經營和繼續改造的積極性。又二百多戶江舟漁翁每日捕魚托合作社代售，合作社收百分之二的手續費，是否太高，是否可以再減手續費或義務代售以鼓舞其捕魚積極性，待漁業生產發展以後再酌收手續費，也是值得考慮的。

第二，由於現下小販收入僅能餬口，因之小販反映應按佔有土地、經營能力、副業收入和家庭困難情況，調整各戶的營業額。這可考慮有領導地發動魚販本大家有飯吃的階級友愛精神，進行民主評議，而後報合作社核定（最好有區鄉政府參加）。

第三，小販要求每日有一定的市場來正常營業和劃分市場範圍，以免此地擁擠彼地脫銷。劃分固定的經營地區，既利經營，又方便羣衆，可以試行。

此外，小販尚進一步要求組織起來走合作化的道路。如以小組爲單位，共同進貨。在固定市場範圍內，輪流零售，剩下的勞動力從事副業生產。這是值得研究試行的。

「柳林鎭公私聯營棗店」是怎樣組織起來的

林　十　其

一　基本情況

山西省中陽、離山兩縣盛產紅棗，而離山縣的柳林鎭則是當地紅棗的集散中心。

過去這兩縣的紅棗市場都爲私商所操縱，如一九五三年全年上市量六百萬斤，合作社的收購數僅佔百分之十六點七；私商佔百分之八十三點三，其中外埠私商又佔百分之六十九點二。外埠私商於棗季由北京、包頭、上海、漢口等城市來此，通過行莊小販代爲收購。由於私商操縱了市場，而任意抬價壓價，如一九五三年紅棗上市時，國家未掛牌價之前，私商即操縱柳林鎭棗價，並深入產地搶購了四十餘萬斤。當國家牌價規定每斤中等棗八百元後，私商又抬價搶購，不分等級，每斤由七百元漲到一千一百五十元，造成市場混亂，農民待價惜售，影響合作社收購計劃的完成。有時私商並採用「買青棗」的辦法，在每年二、三月間農民青黃不接的困難時期，以每斤二百元的低價訂購濕棗，殘酷的剝削農民。

二　組織辦法

爲了掌握紅棗貨源和對私商進行社會主義改造，中陽、離山兩縣社與柳林鎮工商聯共同和當地棗商協商，決定組織「柳林鎮公私聯營棗店」，於去年十二月二十一日經離山縣財委批准正式開業。其情況大致如下：

一、當地私商情況：一九五三年當地共有十一家棗商，多數爲合股經營，有股東二十三人，店員六人。資本額一億零四十萬元。每人資本一般爲二、三百萬元，一千萬元以上者僅兩人。每戶資金在一千萬元以下者有八戶，一千萬元以上者有三戶；僱用店員者五戶。他們的年齡都在三十五歲以上，經營紅棗的時間都在七年以上，最長者達四十五年，一般沒有土地。

經過醞釀動員後，他們感到政府控制收購、加强市場管理後，仍照過去做法已無可能，參加聯營，在合作社領導下，資金多，經營長遠，買賣好作，有利可圖。因此，除五人轉入農業生產外，其餘二十四人全部參加。

二、資金：中陽、離山兩縣社各出資八千萬元，棗商出資多少，由其自願。結果棗商出資者共十九人，由二、三百萬元至二千萬元不等，共出資八千萬元（主要是將存棗折價）。

三、人員與分工：共有二十六人，其中兩縣社各出幹部一人，出資私商十九人和不出資的五人。縣社幹部担任經理，主要是根據縣社指示，領導、監督業務經營和資金帳目管理，對參加聯營棗商進行思想教育，及決定與處理一些較大問題。再由私商中民選正、副經理各二人，其餘按技術與能力協商確定具體職務。計設採購員三人，業務員八人，評價員一人，會計員四人，出納員一人，店員三人。

四、工薪：一律實行薪金制，根據縣社所提「伙食在內，月薪最低二十萬元，最高四十萬元」的原則，民主評定。正經理三十七萬元，副經理三十四萬元，其餘六人爲三十二萬元，十二人爲二十八萬元，二人爲二十三萬元，相當於較大基層社的幹部待遇。

五、正式的組織章程尚未議定，但在組織聯營前和在經營過程中，逐步的摸索與建立了以下一些經營管理制度：

1. 自願入股，股東平權；經理民主選舉。
2. 接受合作社領導，服從政府法令，執行國家牌價，在業務上不得假公濟私和講私人情面，購銷貨須填寫聯單。
3. 按每人業務能力適當分配工作職務，民主評定工資。
4. 保證有一定的盈餘，但不以單純營利爲目的，並節約費用開支，規定開支制度。
5. 成立學習小組進行學習，以及經常召開生活檢討會。

三　公私聯營後的經營情況及存在的問題

一、經營情況：規定棗店可直接派採購員到縣社劃定的地區收購，和在集鎮上的店內收購，收購的棗按合作社計劃批售給上級社、基層社與外埠私商。自開業到今年五月底，共經營紅棗二百八十三萬零四百四十二斤，其中撥給上級社一百零八萬斤，供給兄弟社三十八萬七千零六十七斤，調劑市場一百零八萬斤，售予外埠私商二十八萬斤。

二、自聯營至今年五月，經營額達三十八億一千三百六十八萬元，共得純利二億九千五百四十五萬元，純利率爲百分之七點七，比去年私商自營時降低百分之二點二。現在對盈餘尚未分配，初步的分配意見是：應提一定比例的公積金與公益金，公積金與公益金應佔百分之七十，其餘百分之三十按股金及勞力分紅。

三、成績與問題。在近一年的過程中，聯營棗店起了如下的主要作用：使私商得到安排和改造，並在合作社的組織領導下，運用其人力，財力，按合作社的計劃進行業務經營，保證了合作社對市場的領導，完成了紅棗的收購和供應任務；在私商中也引起了較好的影響，如訪鎮公盛昌五金商，擁有資金兩億元左右，也要求與合作社聯營；因按國家牌價收購，使農民增加了收入；向國家繳納的稅款也比去年私商自營時增加二億多元。但還存在以下的問題：

1. 目前棗店是按縣社劃定的地區直接收購的，實際上是使當地的基層社讓出了這部分業務，私商顧慮今後如果基層社業務發展，可能不再讓他們直接收購，棗店即不能長遠維持，這雖然只是私商的顧慮，但包含着一個縣社與基層社的業務分工問題，即如何合理利用人力的問題。
2. 收棗是有季節性的，收購季節大體是陰曆的八月到翌年的五月。設立棗店後，成了常年機構，旺季一過，業務減少，人力財力均不能充分利用，而薪金開支並不減少，同時組織起來後，人力上可以節約，如現在的四個會計、一個出納，確屬可以減少的。所以對安排、改造季節性產品的收購商，採用這種常年固定的合營形式或季節性聯購聯銷形式，那一種更好，須加研究。
3. 聯營棗店組成後，決定外埠私商一律不得自行採購，須報當地財委由聯營棗店統一供應。一九五三年外埠私商購棗四百十五萬斤，今年只購了一百二十萬斤，減少了二百九十五萬斤。對於這些城市私商的改造安排，如何結合進行，是值得注意的。

提高產品質量應從何處着手

全國供銷合作總社
生產合作處

產品質量對生產合作社的鞏固、發展有極重大的意義。全國合作總社生產局會在一九五三年三月與九月先後對北京、瀋陽等十幾個城市發出「產品質量監督制度」與「生產合作社產品質量檢查制」的指示，並在四個城市進行了試點。

各地區先後做了許多工作來改進產品質量。北京、瀋陽、旅大及山東臨清鎮等地的基層社先後建立了檢查制度和責任制度，開展了質量競賽運動，訂立了技術操作規程；產品質量低劣現象已大大減少，絕大多數生產社認爲建立以上各項制度可以解決質量問題。

各地區對於產品質量改革的情況如下：

一九五三年第一季度，北京市棉織生產社的殘次品率曾高達百分之十七點三，最高的社達百分之七十。五月份棉織經理部曾積壓各種棉布一萬多疋，二十多個棉織社幾乎全部停工。其他行業生產社的殘次品率也很高。接到全國總社關於產品質量的指示以後，北京市生產處開始在棉織、針織、毛巾三個行業二十六個社中，摸底試點，幫助建立和健全了產品檢查制度和質量責任制度。九月份又把質量檢查制度作了修改和補充。建立了基層社新產品的審查批准制度；規定了產品質量檢查員的權利和任務；建立質量旬報制度。經過試點取得經驗後，於是一百三十個生產社先後建立了產品檢查制度和責任制度；設置了專職檢查員一百零三人和一些兼職檢查員；有八十三個社已能按期上報質量旬報表；一百四十個社成立了技術小組，其中八個大行業組織了技術委員會。於是領導上能够及時發現質量問題，幫助解決。這一切制度和措施，大大促進了產品質量的提高。據九月底統計，棉織業的二級品已降到百分之二點一三，全部消滅了次品、廢品；針織業襪子的二級品只佔總產量的千分之六，手套只佔萬分之一。其他行業也都有了很大的提高。

瀋陽市根據一九五三年增產節約的經驗，在四月份開展了個人和小組的流動分號紅旗競賽運動，以後又製定了競賽獎勵辦法，在九月底已有五十五個社開展了競賽。按照行業指定了靴鞋、針織、糖果、蔴繩四個行業的產品質量，統一了規格，生產和檢查都有了標準。但在建立檢查制度以後，質量還不能保證和穩定，有時還有下降的趨勢，就採取先行試點，逐步推廣的辦法，先後在三十八個社裏實行了產品質量責任制度，基本上扭轉了因質量低劣，以致加工受罰和滯銷停工現象。

河南、河北等省按照行業召開了觀摩會議，交流技術，推廣發明創造；撫順等幾個大城市，開展了以質量爲中心的勞動競賽運動，提倡遍師愛徒，互教互學，訂立師徒合同，包教包學，提高技術。山西、貴州等省建立了檢查制度和責任制度。山東、河南、江蘇等省通過廢品展覽、質量訴苦、民主檢驗等辦法，結合總路綫和憲法草案學習進行了思想教育，通過批評與自我批評進行「出次品、廢品不光榮」的教育。

一年來生產社的產品質量是在逐步提高，通過思想教育和技術學習，初步樹立了重視質量的思想，並且通過質量改進運動，加强了生產管理，建立了檢查制度和責任制度，約束了小生產者粗製濫造、顧量不顧質的殘存思想。

根據北京、瀋陽等地已經獲得的成績和經驗，改進產品質量必須從製定質量標準，嚴格產品檢查，建立質量責任制度，提高社員技術等方面着手。綜合經驗如下：

一、製定產品質量標準：許多生產社改進產品質量的第一步工作，都從訂立統一的質量標準着手，以便大家按照標準生產，檢驗員根據標準檢驗。質量標準是根據使用者對於產品的美觀、耐用、價格便宜等方面的要求出發，爲的是產品能够使得農民喜歡，消費者樂用。同時也考慮本身的生產條件以及產品成本和出售價格。結合這兩個方面擬訂質量標準，才能够適合消費者和生產者兩者的要求。

質量標準製定方法有下列幾種：1.瀋陽市是在生產聯社領導下，先發動社員民主討論，然後按照行業召開基層社主任和技術管理員會議討論，製定全市統一的質量標準。有些行業，如服裝、針織、糖果、蔴繩等，除製定質量標準外，還製訂了操作規程；2.北京市是根據供銷社、消費社及百貨公司等業務單

位的要求，由各行業的技術委員會或由各基層社的技術小組來統一製定；3.許多靠近農村的生產社，特別是農具生產合作社是在季前帶樣品下鄉，請農民鑑定後製定的。

最後，產品質量標準經過上級社的審查批准，以便日後進行檢查監督。

二、組織檢查：有了質量標準和技術操作規程，還須進一步組織檢查，設立專職或兼職的質量檢查員，檢查的目的在於保證生產質量優良、合乎標準的產品；防止生產次品和廢品。通過檢查，分清產品等級，不使劣質產品流入市場。檢查工作的進行，着重在以下三個環節：

1.購入原材料時的檢查。力求原材料符合生產優良產品的要求；

2.生產過程中的檢查。在分工協作生產中，可以建立交接檢查制，由下一工序檢查上一工序交來的半成品來這樣來層層檢查，互相監督；

3.製成品檢查。檢查成品是否符合樣品或質量標準，分出等級。檢查員有權剔出不合格的產品報廢品交原生產人返修。

檢查員應在合格的產品上蓋章，並對這些產品負責。

檢查員應按週或按旬統計合格產品以及次品、廢品的數量，分析造成不合格產品的原因，提交監事會參考。理事會必須及時的採取措施，消除產生次品廢品的現象。

檢查工作進行中，時常會遇到生產人員的不滿，北京市第二鞋社因社員抗拒檢查，弄得檢查員無法進行工作，北京市第十針織社社員藉口檢查員態度不好，要求罷免。檢查員受諷刺打擊的事，各地都有。因而理事會必須多方面支持檢查工作，領導檢查工作，才能使檢查工作順利進行。還應規定檢查員不經上級聯社批准，不得隨意撤換。

嚴格實行檢查的同時，一方面還須貫徹質量責任制度，使每件成品及半成品都有一定的生產責任，生產人員必須在成品或半成品上打上自己的符號。另一方面還應該實行優級優價的工資辦法，按產品質量、等級付給不同的工資，來提高生產人員對於質量的重視。因個人的疏忽或錯誤造成廢品的損失，原生產人應負全部或部份的賠償責任。對於經常生產優良產品的社員亦須給予物質的或名譽的獎勵。

三、提高技術：產品質量好壞的根本原因之一，在於技術高低。生產技術不好，很難生產出好的產品來。所以，生產社必須採取各種措施，提高社員的生產技術。產品質量有所提高的生產社，會採取不同措施，提高社員生產技術。提高技術方法，大致有下述幾種：

1團結技術工人，提倡邀師愛徒。瀋陽市聯社號召「互教互學」，各社先後訂立了包教包學合同一百零五份，還組織了四十九個技術互助小組，使一般技術較低的社員和徒工技術都普遍提高了，產量質量就進一步有了保證。

同時，生產者的保守思想在交流技術中反映很嚴重的，有些社員怕「教會徒弟，餓死師傅」。如河南漯河針織社請來的一個縫襪口工人，他首先要求只能帶着他兒子在單獨一個房間裏關起門來生產，工資是他要多少給多少，少了不幹，請他帶幾個徒弟教技術也不願意。這些現象並不是少數的，必須耐心地對他們進行思想教育，提高他們的覺悟，另一方面，因爲在傳授或教徒弟過程中，須耗費精力和時間，應給予必要的工資補助，鼓勵情緒。

2成立技術研究會。北京、瀋陽、旅大等地基層社普遍成立了技術小組，較大的行業，由各社聯合成立技術委員會，除制定各行業的質量標準外，並研究解決技術上的問題，防止和減少了次品廢品的產品。

3觀摩學習，開展技術交流。河南省手工業管理局五月份在漯河市召開了全省鐵業觀摩會議，八月份召集全省棉織、針織行業的基層社在北京觀摩學習。河北省手工業聯社也召開了棉織業技術座談會。這些技術觀摩會或座談會，對於交流先進經驗，推廣發明創造，都取得了很大效果，爲提高技術，改進產品質量打下良好的基礎。

生產社的產品質量，一年來固然有所提高，但是，它還是一個生產社急須進一步努力的根本問題。產品質量低劣，領導上不重視產品質量的現象還是相當嚴重和普遍的存在着。其主要原因是沒有充分認識產品質量是生產社生死存亡的關鍵。因此，在生產社內沒有產品檢查制度，或者檢查不嚴，直接助長了社員粗製濫造作風，採取以壞充好，推出門不管的資本主義的經營作風。或者是沒有質量責任制度，被檢查的次品殘品沒人負責，批評勸告不發生作用。工資也不以產品質量分等級，好壞一視同仁，原來還重視產品質量的社員，在這樣黑白不分的情況下，也就不重視質量了。或者是因爲沒有質量標準和操作規程，一人一個做法，做出來的東西就一人一個樣，對外承做大批任務常常因規格不一而糾葛很多。或者是因爲技術低，不重視技術交流和推廣先進經驗。或者是因爲勞動紀律鬆弛，有些棉織社的社員看着機子梳頭照鏡子，有些社員開着機子看連環畫，還說：「生產學習兩不悞」呢！生產中打鬧取笑，因個人的疏忽和錯誤，違反勞動紀律而造成次品廢品。

由於以上各種原因，造成了生產社產品質量低劣，廢品多，反修率大，致使產品滯銷，甚至停工，嚴重地影響了生產社的信譽，防礙了合作社的鞏固和發展。

針對繼續存在的產品質量問題，今後尚須大力予以解決，把已經取得成績的經驗，作爲我們的武器，在更廣泛和更深入的基礎上進一步開展改進質量的運動。

一年來手工業生產合作社的工資調整

全國供銷合作總社
生產合作處

一

自從第三次全國手工業生產合作會議，鄧潔副主任號召全國生產社大力糾正工資的偏高現象和平均主義現象之後，各級領導機構對生產社的工資問題已逐漸重視起來。一年來，基本上遏止了工資偏高現象的繼續滋長，很多地區進行了部分的或全面的工資改革，初步建立了較爲合理的工資制度和根據定額製定的計件單價。今年九月份，生產局又在資料彙報上，發出了「關於手工業生產合作社工資問題的處理意見（草稿）」，提供了建立合理工資制度，以及處理工資問題的具體意見。目前北京、上海、天津、河南、河北、山東、山西、江蘇、浙江、湖北、廣東、遼寧等地區已經對工資情況和問題進行了調查研究；有些地區，已經着手整頓，糾正了工資偏高和平均主義現象，擬定了工資制度和工資調整辦法。

工資調整後的生產社，大部分已接近社會工資水平，基本上消滅了輕重倒置的現象。河南全省有一百零四個社修改了定額，定額提高了百分之十至三十五，計件單價也跟着調低。山東濰坊全市二十個生產社調整工資後，定額一般提高百分之三十至五十，工資降低百分之三十左右。北京市第一食品生產社，第三次生產會議時，社員最高工資每月一百三十萬元，現在已經降低到七十七萬多元。上海市調整工資的試點工作已結束，第一五金生產社全社平均工資由九十一萬元降低到五十七萬七千元，並從試點中取得了一定的調整工資的經驗。這一次的調整工資，不但糾正偏高現象，並且糾正了工資中輕重倒置的平均主義現象。上海第三襯衫生產社，過去整燙車間社員每月拿的工資超過了技術最高的裁剪車間社員的百分之三十八，超過裁縫車間社員的一倍。這次根據各車間的技術條件，確定不同基本工資，糾正了這種偏向。湖北鄂城木器建築生產社，實行按社員技術標準評定工資等級，解決了過去不按技術而一律發給同樣工資的平均主義工資問題，社員學習技術及生產情緒普遍高漲，生產總值提高了一倍。所以調整工資只要有正確的領導，有步驟的去做，是爲廣大社員所擁護和支持的。

通過調整工資，不但糾正了工資中的不合理現象，並且大大提高了社員的社會主義覺悟和集體主義思想。河南開封榨油生產社的社員說：「不調整工資，合作社沒有積累，不能發展，大坑裏沒水，小坑早晚也要乾（意思是合作社沒有前途，社員也沒有辦法）。」上海第一五金生產社的社員說：「工資過高，影響國營工廠工人情緒，違反國家工資政策，影響國家工業化。國家不工業化，我們做鋼窗與拉手的原料哪裏來？產品又賣給啥人？合作社要機械化，機器又從哪裏來？自己多拿工錢，社裏沒有積累，又哪裏有錢買機器？」

調整工資後，生產社的社會主義積累也大大增加了。山東濰坊市九個紅爐生產社，一九五四年上半年的產值比去年同期提高二點二三倍，今年第一季度調整工資後，社內的盈餘比去年上半年同期增加了四點二倍。武漢木器生產社成立一年多來，總共才積累一億七千多萬元，但調整工資後，每一季度可積累一億多元。北京第四縫紉生產社調整工資前，第一季度盈餘佔產值的百分之三點七八，調整工資後，第二季度的盈餘提高到佔產值的百分之六點五。這證明調整工資後，才可以更多的給生產社增加社會主義積累，以求進一步改進生產。

調整工資後，生產社產品的成本與價格也降低了。濰坊市生產社今年第一季度有三十六種產品降低了出售價格，一般降低了百分之六點六六到十八點八；遼寧昌圖縣生產社，調整工資後，產品成本平均降低了百分之二十四左右；河南沈邱小頂寺鐵業生產社價格降低了百分之十五；上海第三襯衫生產社每打襯衫的加工費由十五萬八千元降低到十二萬五千元。因此，生產社的產品更爲消費者所歡迎，進一步擴大了生產社的業務範圍。

二

一年來，各地調整工資工作獲得了如下經驗：

過去有人對社員的集體主義思想的提高估計不足，認爲調整工資等於摸老虎的屁股，不小心會被咬一口，會遭受多數社員的反對。從這次調整工資中證明：只要對社員反覆進行政治思想教育、算細賬、領導得法，是能够進行調整工資的。上海、北京在調整工資之前，有些幹部曾經存在這些顧慮，經過試點，才解除了這些思想顧慮。在調整工資中，也證明了必須進行得法，才能合理解決工資問題，那就是首先必須參考同行業國營企業工資標準來確定工資等級及基本工資，並製定技術標準，正確製定定額，才能實行合理的工資制度和合理的計件單價。

調整工資中，反映問題最多的是如何使定額正確的問題。原因是：生產社的產品種類複雜，原料規格繁多，生產管理制度尚未健全，對生產不摸底，以致製定定額十分困難，因而製定計件單價也有困難。關於產品複雜問題，有些生產社是將產品按生產技術的要求和工時消耗分成幾大類，各種產品有其一定的對標準產品的換算比例，各種產品的計件單價即按換算比例求得。關於原料規格繁多的問題，漯河市鐵工社以原料先行統一加工，求得一致，便於確定定額；其他地區的生產社，亦有採取按標準原料確定定額，再確定其它各種原料與標準原料的換算比例，然後按換算比例確定定額。

在工資調整中或調整後，一定要保證生產和業務的正常，不然就會造成社員對調整工資的不滿意。上海第一五金生產社及河南開封榨油生產社就是由於調整工資後，生產不正常，社員拿不到基本工資，引起了社員的思想紊亂，榨油生產社有的社員甚至要求退社。但遼寧四平鐵工生產社在第二季度調整工資後，馬上與市供銷站及有關方面簽定合同，保證了第三季度的生產正常，社員對調整工資都很滿意。

調整工資後，集體福利事業要跟上去。許多生產社在調整工資後，立即根據具體經濟情況，擬訂了社員生、死、病、傷的勞保措施和福利辦法，使社員因病的醫療問題和生活問題得到全部或一部分解決。這樣既鞏固了工資改革的成果，還建立了集體福利事業。

調整工資還要做好社員的家屬動員說服工作，因爲社員所得的工資關係着全家生活。開封市生產社在調整工資時，社員盧燕富思想搞不通，揹上了包袱。原因是調整工資後每月拿回家的錢就少了，怕妻子懷疑和生氣。後來派人同他妻子講清了道理，她不但未起阻礙作用，反而對盧燕富進行了說服動員，使他的思想很快扭轉過來。

工資不合理現象，往往是在生產社成立時就存在的。因此，今後組織新的生產社時就要注意掌握。最好在開始時確定工資制度，而根據社會工資水平預發工資，等兩、三個月以後，大家彼此了解，生產走向正常，生產上初步建立了一些制度，再確定工資制度，進行製定定額、技術標準、確定工資等級、基本工資等工作。如果生產社工資在一開始時即基本上達到合理，就可以免除調整工資時所引起的波動。

三

從目前各地調整工資的工作來看，合理的工資制度和正確製定計件單價的工作，在全國範圍內做得還不平衡。有些地區已經基本上解決了工資問題，摸索到了較爲成熟的經驗；有些地區則還沒有做。要求在一九五五年，基本上糾正工資偏高及平均主義的工資現象，將社幹的「流動工資」改變爲固定職務工資制，使手工業生產合作社的工資制度逐漸走向合理。

認眞貫徹會計制度，嚴格保護合作社財產

姜日新

供銷合作社會計核算的任務，是及時、正確、完整的記載財產增減變化，檢查和反映計劃執行情況，貫徹經濟核算，監督、保護合作社的財產。貫徹會計核算任務的保證條件，就是會計核算的及時、正確與完整，脫離了它，便達不到核算的任何目的。一九五二年制訂的各級供銷合作社統一會計制度，由於內容繁複，核算對象與重點不明確，商品業務核算方法的脫離實際，報表數量過多，內容複雜等，嚴重的影響了會計核算的及時、正確與完整，造成各級供銷合作社人力、物力的浪費。在一九五三年第三屆財會會議上，總結了這一教訓，除決定推行「撥貨計價、實物負責制」外，並將原會計制度加以簡化，制成「會計制度過渡期間修正補充的規定」（會計制度過渡辦法）。各社執行以來，對於促進會計核算的及時、正確與完整，收到了一定效果。但目前，部分供銷合作社仍有積壓賬務、賬賬不符、賬實不符的現象存在。在這種情況下，核算既不能爲業務服務，也不能對業務活動進行監督，並爲貪污、浪費造成空隙，更談不到保護合作社財產。這也說明供銷合作社會計制度尚存在着缺點，或各社主管部門對會計核算任務不明確。爲了及早克服這些缺點，在本年五月財會座談會上，決定將會計制度過渡辦法結合歷次的修改補充加以整理，並着重將代購代售業務核算方法予以改革成爲現行供銷合作社會計制度，印發各社定期執行；對「撥貨計價、實物負責制」也加以總結　統一思想認識，並作了明確會計人員責任、制定與計算商品損耗等補充規定和加强組織領導的指示，

而爲今後普遍推行及鞏固提高奠定了基礎。另擬訂了「各級社及所屬企業單位財產盤點清查辦法」，經財會座談會討論通過頒佈執行，而爲進一步提高供銷合作社會計核算的正確和嚴格保護合作社財產創造了條件。

供銷合作社會計核算任務既經明確，就必須以科學的會計核算方法來實現它的任務。會計核算方法的特點是：要以憑證爲依據，會計事項的登記，只有根據合法的有關憑證才能進行，並將各種相互聯系的經濟現象按照性質相同的特徵來分類，設置會計科目以複式記賬法予以核算；核算的對象，主要的是用貨幣概括的表現；通過資產負債表和其他各種會計報表反映財務計劃完成情況；經過對會計報表的分析，以發現供銷合作社工作中的優缺點及提出積極改進的意見。這種核算方法的原則，在供銷合作社會計制度中基本上均已具備，問題的關鍵在於如何進一步促進會計核算的及時、正確與完整。

會計核算的及時性，應該是在財產發生變化的時刻，就要按規定格式和手續填製原始憑證，或根據外來憑證記入有關賬冊中；報表應按規定時間提送。核算的正確性就是要能反映客觀的事實，一切記錄均須有憑證作爲根據；列入資產負債表的財產數額，均須通過盤點清查而且有文件證明其眞實性。核算的完整性就是要核算能包括供銷合作社工作的一切方面，按照這個要求，核算應詳細反映合作社的工作過程和一切現有的財產。但這不是說，在報表中，要把一切經濟現象都表示出來，而是在報表中應該只包括數量有限的指標，這些資料能足够指導工作底進行和監督檢查財務計劃的執行情況。

兩年多來，供銷合作社爲促進會計核算的及時、正確與完整，以及保護合作社財產方面所採取的措施和今後對會計制度改進的意見，概括說明於後：

一、促進會計核算及時的措施：會計核算的及時與會計核算方法的簡化是不可分的，惟有在核算方法簡化的前提下，才能達到核算的及時。現行供銷合作社會計制度在這一方面所採取的措施，首先是將會計科目加以簡化；縣以上供銷合作社會計科目由會計制度過渡辦法的一百二十四個減到一百零二個；基層社會計科目由會計制度過渡辦法的一百一十四個減到八十二個；會計科目數量的減少，既可簡化轉賬層次，也便於採用新的核算形式。在蘇聯消費合作社實行總日記賬制，會計科目不超過二十五個，實行記賬憑單或整理單日記賬制，也將若干性質相同的科目加以歸併。此外，在促進會計核算及時方面，又着重的實行了以下辦法：

第一，在基層供銷合作社對零售商品推行了「撥貨計價、實物負責制」。這一辦法的基本內容已爲供銷合作社工作者所熟知。兩年來實行這種辦法後，顯著的簡化了賬務，節約了人力物力，克服賬務積壓，促進報表及時等。今後，在已實行「撥貨計價、實物負責制」的地區，應注意鞏固提高，鞏固提高主要的是要加强組織領導，確定商品損耗率標準，貫徹責任制。貫徹責任制當中，首先要明確會計人員在商品進銷存各階段應負的責任，即做到正確組織憑證傳遞程序，認眞審核憑證的眞確性。在準備推行「撥貨計價、實物負責制」的地區，應掌握典型，穩步推行；並要搞通思想，正確理解該辦法的各個主要環節。

第二，各級聯社對批發商品會計核算的簡化，是以加權平均法計算庫存商品的平均單價；銷貨賬以彙總表代替定期結轉銷貨成本；改善勞動組織，使記商品賬人員與業務密切結合，憑證傳遞程序要注意嚴密；將原規定進銷存商品賬格式廢除，並對進貨賬採用了對稱式(橫綫登記)。全國總社財會局於一九五三年制訂了「各級聯社批發商品賬務處理辦法」草案，發往各地試行。湖南省在宜章縣進行試點獲得的成績(見「中央合作通訊」一九五三年第七號)是：1.負責制，加强了各部門人員的工作責任心，密切了內部聯系。3.節省了賬簿表冊，簡化記賬手續。4.將進貨賬改爲對稱式賬，控制了在運商品，表現了進貨計劃執行情況。該辦法目前尚未進行系統總結，希各社根據具體情況參照原規定試行並加以補充。

第三，會計核算形式的改革，也是促進核算及時的重要方法之一。改革的內容包括憑證的格式、編製和傳遞的方法、賬簿的結構與組織、記賬程序等。各社實踐證明，廢止單一傳票，嚴格掌握原始憑證，使憑證規格化，並儘可能的利用原始憑證或外來憑證代替傳票，對於同類業務交易繁多的會計事項，採用彙總方法登賬，以及明細分類賬按原始憑證記錄，總帳不是每日記一次，既便於分工登賬，又便於編表核對，也可以收到極大的簡化作用。爲此，在整理後的供銷合作社會計度制中，介紹了「國營企業統一登記會計簿籍填製會計憑證辦法」。這個辦法的基本內容：一是促進核算的及時、正確；二是記賬憑單的作法。由作法上可以理解它的特點是：1.用一個金額反映借貸兩方。2.財產增減變化關係明確。3.從原始憑證到總賬始終保持原來對照關係。4.合理的改變了勞動組織。5.減少重複抄錄，簡化賬務處理。會計核算形式的改革，各地已有許多創造，也收到一些效果，但有些社仍在單一傳票基礎上變化，所以效果不大。需要根據上述的辦法，結合具體情況進一步加以研究。一般應先從試點改革憑證開始，俟取得成效後，再進行改革賬簿的結構與格式。

二、促進會計核算正確的措施，應重視會計核算的正確性。斯大林曾指示我們：「我們需要……客觀的，不拘泥於任何偏見的資料，因爲迫使數字適應某種偏見的企圖，是具有刑事性質的犯罪行爲」。資本主義社會與社會主義社會的會計核算要求是相反的，資本主義的會計核算是被資本家利用爲剝削勞動人民的工具，會計核算資料被歪曲，以掩蓋其剝削的實質，這就談不到核算的正確性了。

促進會計核算的正確性，除應在結算時，正確劃分本期與次期的收益和費用，並對代購代售業務的核算方法加以改變外，主要的尙有下列措施：

第一，財產盤點清查制度的建立。在日常核算中，賬面記載與實際常有不符情事，其原因是由於各種財產數量上的變化；收發各種商品、材料等物資時數量上的錯誤；核算中的錯誤；遭受貪汚盜竊及自然災害等。這些原因所造成的賬實不符情況，是不能單純依靠核算表示出來的。爲了求出賬實不符的數額和確定其原因與責任，須要對財產進行定期或突擊性的盤點清查。因此，制定了「各級社及所屬企業單位財產盤點及清查暫行辦法」。爲了作好財產盤點清查工作，各級供銷合作社人員要明確認識：盤點清查制度是根據保護社會主義財產神聖不可侵犯的原則制定的，是檢查和促進責任制貫徹的重要措施，沒有嚴格的盤點，不僅不能體現物質責任，也不能監督保護合作社財產。因爲賬實不符的現象不能避免，報表內容的眞實性就失掉依據。由此可見，盤點清查制度的建立，乃是促進經營管理重要工作制度之一。

第二，憑證檢查制度的建立，是檢查各企業辦理業務的合法性和遵守財務紀律的情況，以及檢查財產損失的原因，揭發貪汚浪費，檢查對會計核算方法的正確性及完成某項業務所作文件的質量。這對促進會計核算的正確作用是極大的。供銷合作社會經根據蘇聯專家的建議，擬訂過此項辦法草案，但尙未正式建立這種制度。

第三，財產的估價原則是否合理，是與經營成果的正確計算密切相關的。在蘇聯對於各項財產列入資產負債表的價值，均有明確規定。例如：固定資產按原始價值計值，一切在固定資產上的支出，包括其運費及裝置費，組成固定資產的原始價值，其折舊準備數額，列於資產負債表的負債方；庫存商品按實際成本計值，所謂商品的實際成本是由買價加庫存商品費組成的，如按售價記賬，進銷差價應按已售和庫存商品部份比例分攤，並將未實現的進銷差價列示於資產負債表負債方；材料、製成品等均按實際成本計值，如按計劃成本核算，應調整爲實際成本。這種按實際成本的估價原則，已爲供銷合作社在實際工作中所採用，因它能保證財產價值的眞實性。

第四，會計科目的分類和科目說明的清晰易懂，也是促進核算正確的重要因素。會計科目的分類目的在於正確的運用規定的科目，以便易於理解每一類科目的共同特點，反映那些指標和如何運用。各科目間發生區別的主要原因，是由於經濟內容和結構上的不同。按經濟內容分類是說明每個科目計算些什麼；按結構分類是說明各種經營資金的來源和各種過程在某些科目中是如何反映的，即每個科目借貸方結餘額是如何建立的。供銷合作社會計科目已按照其經濟內容與資產負債表的結構進行分類，誠然目前這種分類尙有許多不合理之處，可是這種分類，已比過去前進了一步，有助於在工作中正確掌握運用。但在科目說明方面，尙不够詳細和清晰易懂，在實際工作中還有很多困難，需要進一步加以改進。

三、促進會計核算「完整」的措施：會計核算的完整是核算要能符合計劃的要求，全面反映每一企業單位的資金來源和運用情況。對一切業務活動，凡足以影響合作社資金財產增減變化者，均須加以核算。根據合作社業務的特點，明確當前以改進商品業務核算爲重點，並要求只統一會計科目與報表。爲照顧供銷合作社會計工作的實際情況，規定獨立核算的生產企業在統一科目和報表的範圍內稍具靈活性，如報表單獨合併單獨彙總上報，理事會財會部門的合併報表上只反映獨立生產企業的損益和資金撥付情況，成本計算辦法可自行擬訂等。此外，爲了促進核算的完整，還必須做到：

第一，在核算工作上要與有關各部門密切結合，尤其是業務計劃、統計與財會部門的結合。已往有些單位在這方面注意不多，如業務部門已將商品購進和銷出，而財會部門尙無所知。因此不能將業務經營情況全部反映，破壞了核算的完整性。核算既然要符合計劃指標，則核算的內容必須與計劃統計的規定相一致。但這並不是說按照計劃內容製造虛僞的數字，而是按照計劃的內容反映實際執行計劃的結果，以便與計劃指標相比較。

第二，對商品、包裝用品，低值及易耗品，材料等財產的收發保管，要建立制度，使會計人員隨時對實物有價物的動態進行監督。此種制度應包括商品進銷處理程序、包裝用品、值低及易耗品的領發手續等。這些制度的建立原則應顧到既便利業務活動，又便利促進核算的完整，達到保護合作社的財產。

以上所提出的促進會計核算及時、正確與完整的措施是相互影響，密切結合的。其中有的已實行有效，如「撥貨計價、實物負責制」；有的正在開始普遍建立，如財產盤點清查制度；有的尙需加强。在實行效果上也是多方面的，如「撥貨計價、實物負責制」的實行，不但簡化賬務，而且亦改善了經營管理；會計核算形式的改革，不但促進了核算的及時，且加强了核算的正確性；財產盤點清查制度的實行，不僅促進核算的正確，亦貫徹了實物負責制。這些制度都是保護合作社財產不可缺少的。但在日常工作中，促進會計核算及時、正確與完整的辦法，還不止於此，仍有賴於供銷合作社全體同志在認眞貫徹執行會計制度的基礎上積極地提出合理化建議。同時對於會計制度存在的缺點，如會計科目的說明不够清晰易懂；會計核算形式的改革，尙須繼續試行、總結經驗；具體業務，如批發、收購與推銷業務核算方法的改革，以及成本核算方法的制訂等，均須列入我們今後的工作日程裏，有重點的逐一解決，以提高我們會計核算工作，嚴格保護合作社財產。

關於「撥貨計價、實物負責制」的檢查工作

李湘愷

「撥貨計價、實物負責制」在全國推行以後，事實證明，凡實行了這一制度的合作社，一般在改善經營管理上都有顯著的收穫，但在實行中，也存在着很多問題。這些問題的突出表現：是差錯普遍而嚴重的發生，眞假差錯難於劃分，因此，給處理差錯帶來了很多困難，給不良分子造成了貪污的機會，以致部分同志甚至領導同志對「撥貨計價、實物負責制」產生了懷疑，錯誤地把差錯與貪污問題都歸結爲制度本身的缺點，沒去檢查產生這些缺點的根本原因，因而不能及時的糾正這些缺點。

產生缺點的原因：是與領導的不够重視，以及沒有組織檢查或檢查不深入所分不開的。斯大林同志曾經把檢查工作比做「探照燈」，他指示我們：「這個探照燈無論在任何時候，都會幫助我們照出國家機關人員的工作狀況，幫助我們將那些官僚主義者和事務主義者暴露在光天化日之下」。因此，經常深入檢查「撥貨計價、實物負責制」的執行情況，總結成績，揭發缺點，提出改進辦法，是鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」最有效的手段。可是推行「撥貨計價、實物負責制」以來，很多領導同志並沒有親自掌握，甚至强調自己不懂，單純的交給財會部門去做；在工作方法上，往往從主觀出發，決定的一些制度辦法，脫離下級社的實際情況；在工作佈置上，犯了一般化的毛病，沒有督促有關部門共同推動這一工作，以致很多問題長時期的沒有解決。爲此，今後各級社領導同志對「撥貨計價、實物負責制」鞏固提高及繼續推行的工作，必須親自領導，組織各部門的聯合檢查組，深入到每一件工作中去進行檢查，以了解下情，吸取經驗，指導全面工作。省、縣級社應根據全國合作總社的指示培養典型，樹立旗幟，從實踐工作中獲得對「撥貨計價、實物負責制」的正確領導方法。

現在根據全國合作總社有關「撥貨計價、實物負責制」的指示精神，提出檢查與培點工作的初步意見，以供各地檢查「撥貨計價、實物負責制」工作的參考。

一、檢查及培點的目的。檢查時應組織業務、財會、組檢、計統、人事等部門的聯合檢查組，通過重點檢查瞭解「撥貨計價，實物負責制」推行中的具體情況，總結其成績，揭發其缺點，並研究產生缺點的原因，提出改進的辦法，以指導全面的工作。培點是樹立旗幟，以推動其他社。在檢查中要貫徹全國合作總社有關「撥貨計價、實物負責制」的指示精神，及試行省、縣級社草擬的各項制度，並總結各部門共同領導「撥貨計價、實物負責制」的工作經驗。

二、檢查及培點對象。應選擇地點適中、交通方便，推行「撥貨計價、實物負責制」在一年以上及推行不久的基層供銷社各一個，進行深入檢查，並以檢查的社作爲培點對象。選點時不應單純注意財會基礎，要考慮到各方面的條件，特別是要選擇具有代表性的社。

三、工作方法與步驟。檢查組必須服從當地領導，放下指導者的架子，緊密結合當地的中心工作。檢查組到達基層社的一星期以內，應協助社裏的幹部工作，以便在生活上打成一片，建立深入了解情況的基礎。爲了作好這一工作，到達基層社時，要請主任召集各單位負責人彼此介紹認識，工作組並可說明來意，並應聽取主任及各單位的彙報。然後根據彙報情況，分別深入各部門及個別實物負責人進行瞭解，向理、監事及社員羣衆進行調查，聽取反映。在了解情況中，應着重商品收付、盤點、保管、銷售及差錯、失職、貪污等情況，並隨時將蒐集的材料作成記錄，經工作組討論分析，作出初步結論。再根據全國合作總社的有關指示結合當地具體情況，製定各項制度與主任交換意見和交羣衆討論確定後，建議其逐步執行。最後向全體幹部總結工作。

四、檢查工作的內容。

1.總的方面：主任及幹部對「撥貨計價、實物負責制」的認識和反映；組織機構及實物負責制建立的方式；內部分工及各部門的聯系情況；盤點委員會及價格委員會的組織情況及所起的作用；商品管理制度及其他必要制度的建立和執行情況；各級實物負責人調動工作時，是否進行盤點及監交手續；獎懲及賠償情況。

2.主任方面：對各級實物負責人的配備是否恰當，對幹部的政治思想教育是否重視；是否注意建立與健全各項制度與經常檢查或組織檢查工作；對盤點與定價工作，是否親自督促與指導；對各單位的要貨計劃、採購計劃是否加以審核；對各單位的商品進銷存情況，是否能隨時掌握，對冷背貨及積壓脫銷情

況是否及時督促處理；對自然損耗、超額損耗、長短款及差錯的處理，是否細緻愼重，對損耗率的製定與較正是否注意督促。

3.業務部門：是否督促各實物負責人認眞執行商品管理制度，推行先進操作方法及製定與較正損耗率；對盤點、定價、變價工作，是否具體安排和指導；各分銷店及門市部的要貨計劃，是否加以彙總審核，並按手續進行採購及調撥；是否掌握倉庫、門市部、分銷店、流動組及貨郎擔商品的進銷存情況；對各門市部、分銷店的商品調撥、分配，是否符合實際需要；對各單位的庫存、積壓與商品定價，是否進行檢查；對損耗、長短款及差錯情況是否進行調查研究處理；調撥員調撥商品時，是否按手續開具商品調撥單，有無錯調、錯發等情況；調撥員與倉庫保管員是否分工明確和取得密切聯系。

4.財會部門：是否正確組織憑證傳遞，對各項表單是否認眞審核；主辦會計是否參加盤點和價格委員會，對盤點、定價與變價工作是否具體協助與監督；對損耗、長短款和差錯情況，是否進行檢查及會同有關方面研究和處理；對各門市部、分銷店的銷貨款是否督促按時回籠或規定繳款方法；對各單位的記賬、編表工作，是否加以檢查及協助；各項憑證、賬簿、報表的記錄與計算是否正確及時；是否設立了價格登記簿，掌握檢查變價、標價情況。

5.門市部與分銷店（包括貨郎擔）：各級實物負責人的負担是否合理，是否取消了「記數劃碼」。實物總負責人是否盡到了下列責任：①對各直接實物負責人是否分工明確、合理。②對本單位商品進銷存情況，是否能隨時掌握。③是否按制度監督盤點和認眞審查，以及對差錯提出處理意見。④本單位進出商品時，是否督促實物負責人驗收與審核調撥單。⑤是否設立了價格登記簿，對各實物負責人的商品標價及變價是否監督及經常檢查。⑥每日營業終了是否督促各實物負責人按時結賬，及審核「撥貨計價對賬單」，及時彙集銷貨款繳存銀行或本社出納。⑦對本單位的商品及度量衡器是否經常或定期檢查。營業員是否盡到了下列責任：①收進商品時是否認眞審核調撥單，詳細點驗貨物。②包裝容器是否好好保管，用完後是否及時退回倉庫。③有無錯賣、錯算、錯賬等情況。④銷貨款是否按規定及時上繳，有無挪用現象。⑤是否按規定認眞辦理變價手續。⑥度量衡器是否經常或定期檢查。⑦經管商品是否注意陳列、堆碼，及經常核對檢查，對霉爛、殘壞現象，是否及時反映給領導。⑧經管商品及備用金是否有賒借、挪用現象。⑨是否按規定執行盤點制度，對盤點後的商品昇耗，是否能够及時找出原因。⑩各項賬簿、表單記錄與計算是否正確、及時，能否按規定填具要貨計劃。

6.倉庫方面：貨物進倉時是否填製驗收單，認眞點驗商品和反映運輸上的昇耗；沒有正式驗收的商品，是否另行堆放；商品進倉後，是否認眞加以整理；庫存商品是否有出售、出借與挪用現象；是否按調撥手續收發商品；是否按規定及時變價；各項賬簿、憑證、表單記錄與計算是否正確、及時；對經管商品是否經常或定期檢查，對霉爛、殘壞商品，是否及時反映領導處理；是否按規定認眞執行盤點工作，對盤點後的商品昇耗，能否提出原因和改正缺點；對包裝容器是否妥爲保管和登記於備查簿；對度量衡器，是否定期檢查、較正。

蘇聯區消費合作社聯合社的黨組織

在我國社會主義建設事業中，蘇維埃消費合作社一貫積極幫助黨和政府，擴大城鄉之間的經濟聯系，促進了工農聯盟的鞏固，以及人民文化水平和物質福利的提高。

當蘇聯人民正在勝利地爲自己國家文化和經濟的進一步繁榮和農業經濟的急劇高漲而奮鬥着的今天，消費合作社的作用，就愈發的顯著了。

在這種情況下，就要求提高村消社以至中央聯盟所有合作社各環節的工作。區消聯社的使命，在保證不間斷地以消費品供給農村勞動者和以生產資料供給集體農莊是有着重大意義的。對充分滿足農村居民和集體農莊日益增長的需求必須經常予以關懷。另外，盡量幫助集體農莊和集體農莊莊員推銷農產品，也是消費合作社的重要任務。

區消聯社黨組織的職責是發揮貿易工作人員的積極性和創造性，從而完成合作社當前的任務。

斯塔福洛保里邊區新阿列克賽得洛夫斯基區消聯社黨組織的活動（全蘇農業展覽會的參加者）就是要爲發展農村貿易和提高文明貿易而奮鬥，並以對缺

點進行不調和的鬥爭的精神培養區消聯社的工作人員，開展批評與自我批評。

這個區消聯社的共產黨員們都朝氣勃勃地過着黨的生活，他們經常地學習並且做出了誠懇對待自己的職責的榜樣。他們深入工作中細心地研究集體農莊的需求和居民的需要，並積極地幫助區消聯社理事會來滿足他們的需要。因此，新阿列克賽得洛夫斯基區消聯社走在我國消費合作社的最前列，這裏有全黨員體不少的功績。

但是並不是在所有的區消聯社中黨的組織工作和政治教育工作都具有具體和明顯目標的性質。經常是這樣：黨組織站在一旁，他們脫離開爲提高農村文明貿易的鬥爭，也不動員共產黨員和所有的區消聯社工作人員去進行鬥爭。某些地方黨的工作往往是無人負責的。

是這樣情形，舉個例子說，庫爾斯克州扣內什夫斯基區消聯社的採購辦事處主任韓寧曾任這個區聯社黨委會的書記（不久以前因爲不道德的行爲而被免了職）。黨委會的工作是毫無計劃的。在今年的八個月當中，總共才舉行了一次黨的會議。在這個區聯社中，有一些企業曾經發生過偷盜合作社資金和抬高價格的事件。區貿易網陷在混亂狀態中，建設計劃一年年的都不能完成。在很多的商店中，經常缺乏最必需的商品出售，如鹽、火柴、煤油、肥皂等。但是黨委會對這些事實，却是置之不理。

區消聯社的黨組織沒有監督理事會的活動的權利。然而他們有責任深入到區聯社的機關工作中去，尖銳地對待官僚主義、拖延和浪費的事實，向上級黨組織發出關於工作中缺點的警報。

現在，區消聯社正在進行着採購和收購土豆、蔬菜，以及向集體農莊莊員和機械士收購糧食的巨大工作。在很多區域中，這個工作進行的還不能令人滿意。須要在最短的期間內克服這種落後現象，並且力求使每一個村消社的計劃無條件的完成。

由於臨近冬季，應該關心及時地將個人需要的商品和生產上用的商品發運出去，特別是運往開墾生荒地和熟荒地的地區去。

黨組織的任務在於對所有的消費合作社的工作人員說明這些任務的重要性，並給予區消聯社理事會在完成上項任務中以積極的幫助。

黨組織應該特別注意政治教育工作，必須同殘存在人們思想意識中的各種舊思想殘餘進行不調和的鬥爭。在貿易工作人員中間，常常遇到有這樣人，他們極力設法佔國家的和消費者的便宜。關於盜竊合作社的資財和對購買者故意多算以及尅扣分量的事件，一般都是發生在那些缺乏監督和對工作人員的政治教育工作佈置不好的地方。

黨組織應該特別關懷社會主義競賽的開展。那個地方的競賽像戰鬥般的組織了起來，那個地方保證了競賽的廣泛展開，那就會勝利地教育全體工作人員忠實於勞動、關心國家和消費者的利益，並且爲了勝利地達成共同的目的而互相幫助。

但是在很多區消聯社中，社會主義競賽的組織還是一種形式，對於競賽公約的執行情況並未進行檢查，而黨組織的領導人却容忍了這種情況。突利斯基州葉夫勒莫夫斯基區消聯社黨組織在一年中一次也沒有討論過關於在農村貿易工作人員中間開展社會主義競賽時共產黨員應負的任務問題。因此，競賽在這個地方沒有眞實的性質，缺乏爲提高文明貿易的實際的鬥爭。

在新學年中，必須要在黨的教育綱中保證課程的合理組織和高度的理論水平。具體地領導黨的教育工作，這就是要經常地、及時地查明和消除缺點。黨組織應該特別注意在區消聯社工作人員中間宣傳經濟知識。共產黨員必須掌握馬克思列寧的經濟理論和蘇維埃貿易經濟。這會幫助他們更順利地完成所接受的工作。

講演和宣傳在這件事情上起着巨大的作用，區消聯社的黨組織有可能從區黨委講演小組和當地學校教員方面取得具體的幫助。講演必須要按期舉行，並且要與消費合作社的生活和工作相結合，從而幫助貿易工作人員解決擺在他們面前的任務。

在農村貿易工作人員中，青年人很多。對於青年幹部的培養必須特別注意。黨組織應該經常地關心青年合作社工作者提高政治知識和業務技能。

建立起良好的黨內工作和教育工作是區消聯社業務活動勝利的保證。黨組織的任務，應該要達到使每一個在區消聯社中工作的共產黨員顯示出眞實忘我勞動的榜樣，並積極的爲進一步提高農村貿易和爲模範地爲農村消費者服務而鬥爭。（張鍵譯自一九五四年十月七日蘇聯貿易報）

更正

本刊一九五四年第十一號第十一頁「端正售貨員服務態度，出現了新氣象」一文中的「呂憲芸」，應爲「呂憲芝」；第二十二頁，「金化縣供銷合作社運用『短期會議』訓練幹部」，應爲「金華縣供銷合作社運用『短期會議』訓練幹部」；第二十五頁上欄第一行「還沒有買出去一個」，應爲「還沒有賣出去一個」。

訓練基層社主任的幾點體會

內蒙古自治區
合作幹校教育科

內蒙古自治區合作幹校今年訓練了三期基層社主任，共有正、副主任四百五十四人。在訓練中，我們有如下的體會：

要達到訓練基層社主任的目的，了解其學習的條件和特點是很重要的。從這次受訓的基層社主任來看：在年齡上：二十五歲以下的佔百分之十九點三，二十五歲以上的佔百分之八十點七，其中有一小部分是五十歲以上的，有一個已六十一歲。文化程度方面：初中百分之二點七，高小百分之二十一點八，初小百分之六十二，文盲百分之十三點五。個人出身：農民佔百分之六十三，學生佔百分之五點三，其它是工人、店員、舊商人，轉業軍人等。政治情況：共產黨員和青年團員佔百分之六十一。合作社工作年限：大多數是二年至三年，一年以下和四年以上的佔少數，但很多是從鄉長、鄉支部書記轉來的，對農村基層工作有一定經驗。由於上述情況，就決定了他們在學習上有如下特點：1.政治覺悟較高，學習情緒高漲，學習自覺性大，在學習中黨團員起了帶頭和保證作用。上課時用心聽，下課後認眞複習和討論，不懂就問，且互助精神很好，互相幫助，互相推動。2.有一定的工作經驗，比較容易聯系實際，理解力强，在討論時有的還檢查工作，查出很多問題，教育意義很大。3.文化程度低，理論基礎差，筆記記不上；而且文化程度不齊，在一起上一樣的課程，有的覺得不足，有的又覺得很吃力。4.年齡大記憶力差，過去沒有學習過，學習辦法少，小組長不會領導，小組討論抓不住中心。以上四個特點，是領導其學習時必須注意的。

根據基層社主任的特點和當前工作的需要，我們確定了理論聯系實際，學用一致，少而精的教學原則。强調從思想覺悟上提高，且要適應當前工作的要求，反對理論脫離實際和貪多嚼不爛的做法。我們的課程是政治理論和業務並重，各佔百分之五十。政治課只講總路綫，總路綫也是着重說明社會主義革命的性質、社會主義工業化、農業的社會主義改造、手工業的社會主義改造、資本主義工商業的社會主義改造、黨的領導等六個問題。每一講也有中心，且以農業的社會主義改造爲重點。這一講的中心是：改造的必要性；農業合作社的三種形式及農業生產上逐步聯合起來的具體道路；應該掌握的原則、方針和辦法；供銷合作社在農業社會主義改造中的作用等四個問題。

業務課共講了十課：1.國民經濟恢復時期的供銷合作社；2.過渡時期供銷合作社的方針、任務和作用；3.統購統銷；4.結合合同；5.預購合同；6.生產資料的供應；7.促進手工業的社會主義改造；8.估領農村陣地，改造農村私商；9.改善經營管理；10領導方法。每一個問題都從意義講到具體作法，不是光講理論不講做法，也不是只講做啥而不講爲啥，而是兩者緊密結合的。

我們這三期的教學方法是邊學邊教邊改進的。總的是如何使教學方法適合工農幹部的學習特點。

講義。編好講義，發給大家，可以免去文化低的學員記筆記的困難，使他們可以專心聽課。發講義還可以幫助複習，小組討論時也能幫助發言。但講義最好寫成問答式，如一課的中心說明三個問題，每一個問題又可提出幾個問題加以說明。這樣就能更適合基層社主任的閱讀。當然問答也不能太瑣屑或條數太多，因爲太多了不好領會和記憶。講義要扼要，不應把要說的話全寫在講義內，教員到講堂上可加以發揮，這樣學員聽起來就感到生動活潑。講義的文字要通俗，術語儘可能少用，使有小學程度的學員容易看懂，且避免在課堂上儘解說術語，妨害了中心意思的講述。

講授。講授方法關係到教員能否把課程內容中心扼要、明確的傳授給學員，使他們完全接受和領會。我們的經驗是在講課前，最好先把本講的中心內容歸納成簡單的提要，寫在黑板上，把今天要講什麼概括的說一說，使學員先有個輪廓，然後開始系統的講授。在講完一個大問題或一課時，應該對整個內容做個小結，並把這個小結重複一至兩遍。如有數字或系統的問題，可預先畫成圖表，以便於在課堂上講解。講授時如要聯系實際或舉例說明，最好用本地區基層社的實事，同時要是預先研究過的，以免舉例不恰當，影響學員對教員的信任。

輔導。我們採取了下面兩種集體輔導的辦法：一是在預習時由輔導員把今天要講的要點，先進行重點的、概括的講解一下；二是在複習時由輔導員把今天已講的中心內容再介紹一遍，或解答學員提出的問題。此外，我們還搜集學員中存在的帶有普遍性的問題，進行集體解答和全部課程講完後，在考試前按複習提綱進行全面的輔導。

我們會採用過課堂討論，但效果不好，現在主要是依靠小組討論，經驗是：教員在下課前，指出今天要討論的重點和要解決什麼問題。小組討論題不能提得過大，包羅萬象，應該是今天所講課程的中心內容，使大家可以圍繞着中心廣泛發言。在小組討論時不要過早的聯系實際，成了工作討論會，應該首先領會課程的基本精神，然後再結合實際。輔導員在討論結束時，應做簡短的結語，肯定正確的意見，指出錯誤的地方和解釋（下轉二十八面）

組織災民開展副業生產的經驗

劉錫鈞

河北省保定專區受災後，各級供銷合作社對救災工作都予以高度重視。專區辦事處和重災區的縣社於七月前後都成立了救災辦公室；輕災縣和基層社亦抽出專職幹部在各級黨、政的統一領導下，積極組織災民開展副業生產。截至十月中旬據二十個縣的不完全統計：已有三十多萬災民投入了編蓆、打魚、採藥等五十多種副業生產，共得利潤二百三十三億三千五百一十萬元，能買玉米二千七百四十五萬四千斤，能解決九十一萬五千一百三十三人一個月的生活。在這一階段工作中的經驗是：

一、爲認眞貫徹「生產救災」的方針，在組織災民副業生產前，首先對當地副業生產情況進行了分析與研究。對有原料，有基礎，而沒有銷路的都積極解決銷路問題後，再以銷定產；對有基礎，有銷路，而沒有原料的則積極的解決原料問題；對有原料，有銷路，而沒有基礎的則積極研究技術、提高質量，以保證銷路。

二、在組織災民生產的過程中，貫徹了「靠山吃山，靠水吃水，大小兼顧，多種多樣」的原則和「邊計劃、邊宣傳、邊組織、邊生產、邊推銷」的方法。如山區的涞源、易縣、阜平等縣，是以組織災民刨藥材、打石料、割荊條等爲主；平原區的定縣、徐水、容城等縣是以組織災民織口袋、荊編等爲主；水區的安新、高陽、雄縣是以組織災民打魚、編蓆、熬硝爲主。爲做到多樣化，不少地區還以基層社爲主的召開有農業生產社、手工業生產社、互助組、手工業者和有副業基礎的單幹戶農民參加的座談會議，對副業生產的歷史情況進一步的做了調查了解。如新城縣蕭官營基層社通過會議就發現了編扒子、編笊籬等十多種副業，然後有計劃的組織生產。爲了提高產品質量，各縣都加强了技術指導。如完縣抽出三人組成技術指導組，深入到村、組、戶、進行技術指導。爲了消除農民悲觀、失望情緒，還重視了宣傳教育工作，鼓舞農民生產救災的情緒。如滿城縣下子口村王同國受災後，成天睡覺，等待餓死。經過生產自救的說服教育，而積極的參加了副業生產。

各地在組織大宗副業生產時，都以自願原則將單幹農民組成副業生產小組，由合作社與其簽訂合同，按合同規定生產。這樣不但簡化了手續，保證了規格、質量，而且還培養了農民的集體習慣。如清苑縣大柳樹村自從組織副業生產小組後，大家體會到組織起來既可以解決工具的不足，又可以共同研究提高技術，不僅單幹戶要求參加副業生產小組，就是村裏的農業生產社、互助組也因農民集體思想的提高而獲得了發展。如自組織副業生產小組，二十二個互助組。據就新建了十二個農業生產社，一清苑全縣統計：通過組織副業生產建成的農業生產社有四百一十個，共有七千二百八十八戶；舊有的五百零八個農業生產社的社員戶，也由原來的五千零八十二戶發展到八千一百四十五戶。此外，由於組織災民副業生產，還鞏固了農業生產社和互助組。如滿城縣光明生產社的社員給供銷合作社趕豬、修理房子，掙得工資四百三十萬元，除買糧食二百斤肥料，而使該社原想退社的社員馮春江打消了退社的思想，積極參加副業生產。

三、爲解決災民出售商品的困難和節省時間，除設點和門市收購外，還採取下鄉收購的方法。如安新縣的田莊、邸莊等基層社的幹部都駕船到被水圍困的村裏去收購副業產品，受到災民們熱烈的歡迎。如端村尹老大娘感激地說：「國民黨那時候受災誰管呀！現在合作社組織我們搞副業，還到家門上來收購，眞是救命的合作社。」

四、產品推銷方面，掌握了凡屬於國家統購的物資，加工後都交給國家；不屬於國家的統購物資，派出幹部到各地積極推銷；本地需要的農具、傢具以及其他物資，則組織內銷和災民自產自銷。如里縣、涿縣都召開了基層社、農業生產社、互助組、手工業生產社、手工業生產者和從事副業生產的單幹農民的物資交流會。據兩縣統計：共推銷鐵絲篩子、竹簾子、馬鞍、掃帚等產品五萬餘件，總值達二億一千一百七十二萬元。

在這一階段的工作中，雖然有以上的成績，但也存在着不少缺點。有些地區的縣社和基層社領導上對生產救災工作重視不够，認爲組織災民開展副業生產全是黨政的事，發原料、收成品是合作社的事，沒有積極組織災民開展副業生產；有些地區在領導生產救災工作上，對提高產品質量上重視不够，忽視對災民提高產品質量的教育，以致很多產品的質量低劣。如里縣溫成畢農業生產社給合作社加工的棉花，摻了棉皮，而影響了質量。這些問題，都是目前急需解決的。

領導基層社開展勞動競賽的經驗

曉寒　韋刃

黑龍江省寶清縣合作社系統的勞動競賽，是一九五三年第四季度開展起來的，由於當時忽視勞動競賽的領導，不僅沒能發揮職工的積極性和創造性，更使勞動競賽陷於混亂狀態，流於形式。

縣社爲了整頓全縣合作社的勞動競賽，在社務會上作了專門研究，一致認識到：勞動競賽是發揮職工的積極性和提高工作效率，保證完成合作社供銷計劃的基本方法；同時，必須依靠黨委領導和縣社集體領導的力量，才能提高勞動競賽的質量，保證勞動競賽的經常化。在認識統一的基礎上，有計劃的整頓了基層社的勞動競賽。截至目前，全縣已有一半的基層社和五個縣社的直屬單位能經常的堅持勞動競賽。由於勞動競賽的開展，就保證了供銷計劃的完成，流轉費用的降低。因此，今年全縣合作社第一季度的純益，比去年同期增加百分之三十七點三；第二季度的純益，比去年同期增加百分之七十二點五。他們獲得如此成績的經驗是：

第一，緊緊依靠各級黨委的領導。從一九五三年第四季度以來，全縣合作社的供銷計劃都是縣委親自參加討論和統一佈置的，並主持召開獎模大會。各區、村黨委也重視區、村社的勞動競賽領導，如六區區委領導發動全區的社與社間的競賽，並於今年上半年領導全區基層社進行了三次評比和獎勵，因而鼓舞了職工參加競賽的熱情。

第二，縣社提前佈置供銷計劃，層層發動職工討論，使計劃接近於實際，成爲職工的行動目標。縣社是事先分析購買力及掌握各社的經濟情況，做到心中有數，再召開主任擴大會議，採取自報公議，民主評定，縣社批准的方式，確定各社的計劃，並提前半月下達基層社。基層社則根據此計劃在職工大會上民主討論、修訂，並採取自報公議和理事會批准的方法明確各組和各個人的奮鬥目標。因此，糾正了計劃偏高或偏低的現象，堅定了職工實現計劃的信心。

第三，根據基層社組織分散，水平低的特點，採取培養典型樹立旗幟帶動全面的辦法。如一九五三年就開始以專人培養了三個基層社，隨時總結、推廣其競賽經驗。如總結、介紹了涼水泉子供銷社的競賽方法。該社的主要方法是：1.競賽的項目少，形式簡單。如競賽的項目只包括完成計劃、改進工作方法和消滅事故；競賽的形式就是發動組與組間、個人與個人間的競賽和奪紅旗。2.按期民主評獎，十天一評，三評一獎，年末總評。評比前各自根據競賽的項目檢查，評比時各組在會上介紹競賽的成績，以及競賽中的經驗和發生的問題，然後由評委會評議和民主評定。3.多方面的宣傳鼓動。如通過會議、標語、牆報宣傳鼓動外，還通過培養典型樹立旗幟，重視職工的先進經驗創造；對競賽成績好的單位，組織報捷等。4.注意思想領導。除通過學習檢查思想外，並重點揭發和批判了不安心工作的思想，在競賽中也及時批判了錦標主義和本位主義思想，因而掃除了競賽中的思想障礙。5.發揮集體領導的作用。在領導勞動競賽中，該社理事會作到了競賽領導的核心，並針對每個時期的情況作了具體分工，因而起了積極的推動作用。

第四，推廣與學習先進經驗，豐富競賽內容，啓發職工的積極和創造性。縣社除了向職工貫徹學習和推廣先進經驗，改進工作方法，提高思想認識外，並認眞推廣了「聯合採購法」、「送貨到門就地收購」、「直線運輸」等先進經驗，啓發了職工的智慧和創造性，打破了職工的保守思想。因而縣社被服廠創造了「切刀裁剪法」；鐵木業生產合作社創造了「小落打瓦法」；本德供銷合作社創造了「聯合採購法」等經驗，豐富了競賽的內容，鞏固了職工的競賽熱情。

第五，注意解決競賽各環節中的思想問題。縣社摸到競賽各環節中的思想問題是：在討論計劃時，主要是有保守、本位主義思想；在評比時，主要是有錦標主義思想；在競賽發展到一定的階段時，主要是產生自滿情緒和鬆勁思想；在薄弱環節和較落後的幹部中，則是缺乏信心和產生消極的情緒。因爲競賽就是先進與落後思想的鬥爭過程，所以掃除競賽中的思想障礙，是開展競賽中不可忽視的工作。縣社爲了切實地解決競賽中的思想障礙，除及時的發動職工批判了那些不正確的思想認識外，並運用參觀訪問等來傳播先進思想。

第六，及時民主評獎，公佈競賽成果，以保持職工的競賽情緒。縣社除指導基層社及時評獎外，對全縣競賽成績較好的單位和個人，也舉行評比會予以獎勵。如今年第一季度獎勵了四十四名，第二季度獎勵了二十七名。通過全縣的民主評比和獎勵，不但防止了自滿和鬆勁思想，也交流了工作經驗，推動了競賽。

第七，適當地安排了職工的生活和福利。全縣基層社在縣社的領導下，都適當地安排了作息時間，設置了文娛用具，使職工在工作、學習、休息中，都過得愉快而有秩序。對特殊困難的職工還給予補助，使職工情緒安定，促進了競賽的開展。

小品

哄了誰？

春和

木器生產社的黃主任，用左手支着前額，右手握的筆不停地亂畫着。辦公桌上的那張紙，密密麻麻地佈滿了「竅門，竅門，竅門——」他，一會兒長吁，一會兒短嘆，陷入苦思，久久擺脫不出。幾天來，「竅門」兩字寫得確實不少，但在工作上半點竅門尚未找到。他會在全體社員面前誇下海口：「在勞動競賽中保證找出竅門，起帶頭作用。」然而他並不深入車間，只是關在辦公室裏瞎想。

自鳴鐘敲過十一下，小王走進來說：「黃主任，有人來訂貨，要找你。」

黃主任不耐煩地抬起頭來問：「訂貨的是什麼人？」

「人民解放軍的一位同志！」

「軍人？部隊上來的人？好啊！」黃主任忙把寫滿「竅門」的那張紙揉成一團，站起身來，揑着手急促地說：「快！快請進來！」

解放軍某部的李同志，和黃主任協商得很順利，當即訂妥合同，五千萬元的傢具，合同明確規定要一律用一等椴木。

李同志走後，黃主任把合同丟到一旁，再不一個連一個的寫「竅門」了，他笑着，來回踱着，不斷地把雙手拍在一起，頗似鼓掌一般，心裏美孜孜地想着：「這回嚒！可找到了竅門。部隊是外行，嗆一等料二等料的，給他摻着用，管保看不出來，這樣，利潤可就多嘍！」

破題兒第一遭，黃主任親自去採購原料了。他來到木材公司，挑好一批一等椴木，又撿了一些二等椴木（每立方米比一等椴木約賤二十四萬元），他將紋差不多，可是價錢差着總有一倍多，外行人看不出來呀！他忙向公司裏的人要走出木廠，忽然發現了幾大垛楊木，嗬！他更是喜上加喜，楊木和椴木的木說：「我得要一批楊木，少要點椴木。」

買進木料以後，還用細說嗎，生產社的社員們不知道合同怎樣規定的，只按照主任的指示，日以繼夜的製打起來。豈知，產品剛做了總數的一半，解放軍的李同志來了。

黃主任殷勤的，但是也提心吊胆的接待了李同志。他說：「嘿！用不着檢查質量，實在是多餘，你想，和咱生產社打交道，別看咱是新成立的社，還能有錯兒嗎？」他不止一次地說着，他笑着說，强打着精神說，最後幾乎是央求着說，但李同志非要看看不可，黃主任心想：「你不可能看得出來。」於是便陪着李同志出了辦公室。

李同志越看越覺得奇怪，善於察言觀色的黃主任，也越來越驚慌，低着頭，假裝細看貨色，以遮蓋臉上的窘相。

「黃主任，這肯定不全是一等椴木。」

黃主任只搖頭，沒說話。

「你看，黃主任，還有楊木材料做的哩！這哪行啊！生產社怎能這麼哄人呢？」

黃主任的臉兒焦黃，不停地抹着額上的汗水。

「按照合同，我們不要！你的意見怎麼樣？」

黃主任乾吭哧，不說話。不過他這時肚子裏是有話的——唉！哄了自己！的「竅門」，要超過一倍以上。

敷衍

王必炎

按照縣社行政會議的決定，季度總結應在次月十日前由各單位搞好，送交秘書股彙總。爲了爭取按時完成，我在五號找了供銷批發站徐副站長一次，當時，徐副站長很暢快地回答說：「放心吧，王秘書！保證按時完成。」九號，我又催了他一次，他仍然說：「放心吧，保證完成！」

我怎能放心呢？十號過了，十一號十二號也過了，他們的總結並未交來，我又去催，徐副站長非常熱情地說：「我知道及時總結工作很重要，我很重視。」接着，又照舊勸我放心，宣稱保證馬上完成。

得到他如此懇切地答覆，老實說，我眞安下了心；但是，時間沒允許我安心太久，三天已過，他們的總結仍沒送來，我不得不再去催問，這次，徐副站長更熱情地接待了我，更武斷地回答了我：

「下保證，過兩天準交！」

次日下午，我又找他，他還是滿面帶笑地說：

「堅決下保證，明天準交！」

過了不是一兩天，而是一個星期之後，他又回答道：

「好了，好了！抄完就交！」

……一直過了一個月零五天，我第八次催問他，他又說：

「對不起，還有一點沒抄好！」

我眞急了，但是徐副站長却滿不在乎地講：「保證馬上搞好，明天準交！」並恭恭敬敬地送走我。也許他進到屋裏，又去打瞌睡了。

不能接受這樣的「勸告」

高驥

最近本刊接到馬占鈞同志一封來信，信上說：本刊第十期，登出他寫的「出爾反爾」這篇小品文以後，受到別人的「勸告」了。「勸告」他的並非是被批評者，而是開始同意他發出這篇小品文的一位「熱心腸」的人。

「勸告」他的主要內容是：「……我誠懇地勸告你吧，老馬呀！今後對縣供銷社的領導上，有錯誤和缺點，千萬別向報社或「中央合作通訊」反映。說老實話，我看了你寫的『出爾反爾』這篇小品文之後，雖說事情十分正確，但是我很担憂你這種做法……。」

對於這樣的「勸告」，馬同志給予的答覆是：「我想，從工作出發的正確意見，今後還是要提的。」

馬同志的答覆是正確的。是的，是不能接受這樣的「勸告」。

我們認爲，正確地開展批評與自我批評，能向錯誤現象展開思想鬥爭，是應該得到鼓舞與支持的。馬同志正是這樣，他是一個基層社的幹部，發現了領導上的工作缺點，立即向上級或報刊反映，那是爲了及時糾正被批評者的官僚主義作風，爲了引起全國供銷合作社幹部的警惕。因此，我們也就及時予以刊出。

相反地，有的人在某個會議或某個場合，突來一股勁兒，也能大胆地給上級或同志提出正確批評，但過後不多久，即懊悔萬分，甚至如果他自己願意，便會痛打自己幾個嘴巴，「瞎說什麼呀！這不把人都得罪啦！」那位「勸告」人的同志，正是如此；因爲，我們翻閱了一下馬同志的小品文原稿，就在它後面，曾經蓋着那人的印戳，也曾有那人的署名簽字，還寫着：「證明，這是實事。」一直到「勸告」別人時，他也說：「雖說事情十分正確……」

但是，刊登出來以後，他懊悔了，他說：「這樣做，是連我們供銷社也會受到報復和打擊的！」於是胆怯了，向錯誤低頭，而不敢正視現實了。

這種害怕和担心，是否有充分根據？是否有十足地理由呢？我們說，沒有，絲毫的正確理由也沒有。只能暴露出，他存有與共產黨員的氣質水火不容的嚴重地個人主義。

因爲，他担心和害怕的唯一發源地，是「怕領導上報復打擊，」是怕「城門失火，殃及魚池，」而不是革命地整體利益，這豈不是嚴重地個人主義。

存有嚴重地個人主義的人，常常不能正確地處理個人與革命整體的關係，從一己之利、局部之見，自覺或不自覺地幹出影響集體團結的勾當來。「勸告」人者，主張對上級別提意見，這將引導同志去怎樣做呢？無庸懷疑，只好和他一樣，有眼裝瞎，有嘴裝啞叭。舊社會正是這樣：對上奉承，呵呵應是，極力捧場，是黑說白，其實不是沒有意見，而是有意見不敢提，爲的是維護一隻飯碗……。

且不知，今天的現實，却顚倒爲這樣了，並很早就這樣了：給上級公開提出正確的批評，即使是異常嚴厲地批評，那是每個共產黨員和革命幹部應有的責任，應盡的義務；我們反對的是當面不提，背地議論，更反對隱瞞。中國共產黨七屆四中全會公報曾提出：「及時的發現和糾正工作中的缺點和錯誤，乃是我們各項工作獲得巨大成就的根本原因之一，因此要求全黨始終保持謙遜態度和批評與自我批評精神，爲不斷糾正和克服工作中的缺點而奮鬥。」是的，只有這樣，才能使全黨更加鞏固和團結，使革命事業得以健康地發展。由此可見，無原則地主張一團和氣的「勸告」，會使工作蒙受更大地損失。

害怕展開正確的批評，對批評上級存有顧慮，是錯誤的，是毫無根據的。我們都會知道，我們絕大多數的領導者，在革命陣營中久經鍛鍊，他們對黨對革命事業忠心耿耿，即使在工作上偶爾犯了錯誤，他們會在羣衆的監督和幫助下，從整體利益出發，及時糾正自己的錯誤。所以，我們沒有理由認爲被批評者一定會報復和打擊的。清醒的領導者，一定樂於傾聽羣衆的意見，他會知道來自下級的正確批評，能充實自己領導的經驗，能即刻發現和糾正缺點，增强團結搞好工作。

斯大林同志早在一九二六年就說過：「……誰認爲只有在不損害領袖威信的條件下，才進行鬥爭，誰就是實際上否認黨內可以進行任何思想鬥爭。我們是否必須揭露黨的某些領導者的錯誤呢？我們是否必須把這些錯誤公開出來，以便能够用領導者的錯誤來教育黨員羣衆呢？我以爲是必須的。我以爲別的糾正錯誤的方法是沒有的。我以爲掩飾錯誤的方法不是我們的方法。……」溫習一下這段金言，對我們加强批評與自我批評，裨益甚大；「熱心腸」的「勸告」者，更可以清楚地知道自己錯在哪裏！

共產黨員和革命幹部，都應該有一付熱心腸，但那必須是熱衷於維護黨的團結，鞏固革命的勝利，和發展革命的勝利。我們在前進的道路上，應該提倡友愛互助，應該正確開展批評與自我批評。但對於無原則的「勸告」，我們絕不能接受。

鄉村的百貨店

斯·莫洛佐夫

一 我們還不能滿足現狀

購買者和售貨員，鄉村學校教師和鄉村合作社手會合在櫃台旁邊。學校校長依萬·吉諾耶維奇·亞歷山大羅夫，購到自己心愛東西，便得意地向百貨店經理亞闊夫·安得列維奇，雅溫致意說：

「還是我們亞闊夫大叔，樣樣貨品準備的都齊全嘍……」

但是，亞闊夫的心情，却覺得各方面還是做得不够令人滿意。

「說起商品嘛，不錯，我們有些準備，如果從品種來說，暫且還不能認爲盡美盡善。你，依萬·吉諾耶維奇，把『勝利』牌錶帶買到手裏了，是不是？對的，可是，你鄰近的女人，她想買『星』牌的手鐲，而『星』牌手鐲，我們恰恰沒有，結果她就沒買到手。」

和校長並排站在櫃台邊的那位姑娘，轉身便擠進棉織品售貨部中去了。那裏的女朋友們，細心地瞧着發黃光的絲襪子。集體農莊年輕的女莊員們，尋問着自己心愛的貨品的價碼。顯然，姑娘們都是打不定主意的樣子。

「這就是明顯的事情，」亞闊夫指點着姑娘們，而做着肯定的表示說：「她們認爲滿意的東西，似乎又感到價高，想要買，打開一看，又多少感到不滿足……這種偶然情況，所有商品都不例外，譬如說吧，火爐子，我們有，但是，婦女們要求有煤油裝備的那樣爐子。」

亞歷山大羅夫的心裏，突然聯想到一件事說：

「我說經理同志，這種廣告是誰給你宣傳出去的呀？」

於是，兩個人不由地放聲大笑起來，回想在幾年前，校長是第一個在這個鄉村使用煤油爐子的人。

二 今天的商店不比往日了

校長亞歷山大羅夫和合作社手亞闊夫，原在很早以前，倆人就相識了。亞歷山大羅夫還記得亞闊夫一個人把守欄櫃做買賣，那時候，舖子就叫農村消費合作社。一天只賣到十個盧布和幾個戈比。舖子簡陋，陳列的商品是微不足道的。

亞闊夫從前是一個僱農，當他開始站欄櫃的時候，不用說別的，車油和棉布都感到是缺貨，因此，一些家庭主婦，心中表示不滿，常常以「紅色商人」一類的諷言諷語來譏誚他。但是，農民們照常到舖子來買東西。因爲，他們還是信賴自己蘇維埃消費合作社，他們也信任亞闊夫——這個當地人，並且，他又是村蘇維埃的活動份子。

到了一九二五年左右的時候，合作社手亞闊夫已經博得了大威亞斯區和平茲全省的好評。

大威亞斯區，在森林的深處。丘上村莊，沒在松樹中，冬天的太陽，好像照在青銅上，反射着光芒；針葉蒙着白雪，透出色來，青青綠綠，宛如一層濃厚的橄欖油。當你走出這個邊緣的時候，一望很遠——沿着白雪的荒野，爬行着一條狹窄的鄉村小道，順着這條路的車轍，一直走出三十公里開外，便到達了平茲鐵路的首站，這個中心地區，除了大威亞斯，其餘別的集體農莊離這兒都比較近。但是，一到星期日，人們却冒着風雪，成羣結隊乘着雪橇和汽車，來到大威亞斯買東西。

這個地區今年農業順利的完成了生產任務，二十五個集體農莊，其中有九個——擁有百萬財富。這也就是說，許多的購買者到大威亞斯的百貨商店來，是這算是什麼新奇的事，當然嘍，你沒有在大威亞斯看到這種情況。商店設有各種不同規模的專業售貨部，間間都是整潔的小屋，你可以從這個售貨部到另一個售貨部去，根據指示牌，就可以認出：那兒是賣成衣和鞋的；那兒賣棉布和衛生衣的。

值得談的是現在：這個「百貨商店」已出現了許多間房屋和玻璃貨櫃。可購買所需要的大量商品，是多種多樣的。

三 羣衆需要是多種多樣的

大威亞斯商店的業務操作，日益煥發，又機敏，又靈活。

售貨員手中的尺，彷彿魔術棒，舞動起來，各色各樣的絲綢和花布，宛如流水，淌在櫃台上邊。娜塔利亞·安德列娜·多勞尼基娜從季米特洛夫集體農莊跑來，挑選衣服料子。爲了參加集會，必須要購到所需的衣料，但是，購了購絲紋緊衣，覺得品質粗糙。可是，質量最好的最理想的料子，又不適合女人做外套。

「呶，婦女同志，請給我對付一件新的服裝。」一位年輕小伙子，往櫃台旁邊一擠，大氅鈕子被掛住扯下一個口子。

「這件外套，料子滿好，我穿正合適。」

他買東西不按次序，有的人就表示不滿，達尼亞·吉古諾娃想要出頭指責，忽然改變了主意，又覺得這個小伙子是可愛的。他頭上頂着一個軍帽，五星標記中間有個小孔。這當然不用說，在不久以前，一定是在軍隊服過務的。像這樣精明强幹的小伙子，從軍隊回來，很快的就會成爲一個新的活動家。

達尼亞·吉爾吉諾娃從卡崗諾維奇集體農莊來買貨，由於她的小組大麻的收穫記錄最高，因此人們稱呼她時，先從卡崗諾維奇父名叫起，這是表示全區光榮的意思。達吉亞娜·伊萬諾娃，就在平常便可以收到很多預付金，她領着自己四歲的兒子，來到大威亞斯，購買自己用的衣服、孩子穿的長靴、丈夫拉的手風琴。

她丈夫在幾年前，就曾經從軍隊來過信，談到了學習手風琴的事。這次他回到家來，接受到妻子贈送的手風琴，總算滿足了他的要求。

戈莉森的姊妹們，從「共產主義黎明」集體農莊來到商店裏，買了很多東西。她的姐姐娃林吉娜，今年二十三歲，是平茲省蘇維埃的代表，她買了一架縫紉機。妹妹尼娜，是個小學生，她專心一意的尋求着筆記本和鉛筆。姐妹中間的塔吉雅娜，現在不叫戈莉森這個名子，而是叫庫爾闊雅。還有區上戶口登記科的達尼亞和鄉村醫院服務的丈夫安納得利·費爾多謝爾，在商店裏尋求着家庭生活的新用品。從商店裏購到需用的傢具——有衣櫥、鏡子、立櫃和心愛的臥床。

庫里闊夫集體農莊馬夫卡夫利爾·費德羅維奇·高里琴，這位白髮老人，因爲有事在身，把選好的東西，高興的囑託給商店了。

「謝謝老大爺，到舉辦婚嫁時一定把用品送到！」

「最好快點送來。」老頭從櫃台拾起圍巾表示說。

任魯札諾夫向他緊緊握手。

「報告你，汽車從高爾基城開到大威亞斯村來，是很順利的，車體一切都很井然。」

「恭喜你，米哈依里·庫吉米奇。」

米哈依里·庫吉米奇，在大威亞斯區很有名望，是一位領導集體農莊生產有才幹的組織者。他從農業學校畢業後被選爲基洛夫集體農莊主席，僅僅三年左右，就把一個原來最落後的集體農莊，變爲全區最富强的集體農莊。

米哈依里·庫吉米奇把新出場的「勝利號」汽車開到這來，是爲了從高爾基汽車工廠帶來的第三張汽車清算單據，經區消社受理後，車子才能入庫。

在一九五三年，大威亞斯區消社，賣給集體農莊的載重汽車，就有一百八十輛。

五　要求一天更比一天高了

……交易一貫是日益旺盛的。統計表格記有五筆收入，在九十天中，所賣出去的布、成衣、鞋子、傢具、器皿和生產資料，共盈餘一千盧布。

農村的購買者，一天比一天更加富裕起來。在不久以前，任何一個女人，都是爭先恐後的搶着買鞋，但是，當冬天來到的時候，貨架上擺的那些陳靴子，沒人來買，大家都要求新樣式溫暖的帶毛邊的短靴子。像「都拉」牌和「火花」牌這種便宜的收音機，簡直無處銷售；收音機愛好者，都要求購買高價的「祖國」牌的收音機。冬天的男人大氅很快的都賣出去了；但是，任何樣式的女人大氅沒人動，都在原封掛着。合作社工作人員，很納悶，爲什麼冬天女外套沒人想穿呢？這種顯明的情況，經過來往買賣和不斷派人下去了解，才知道她們的要求是想買紫羅蘭色的和深紅色的大氅。

如何擴大商品品種和加速商品流轉，對這一問題，村合作社幹部考慮，必須依靠當地貨源……在大威亞斯，椅子做的滿好，而其它傢具生產還沒有組織起來，我們不能全靠從平茲一個地方進貨。集體農莊建築需要大量鐵料，但是，鐵材和石盤瓦還沒有抓起來，現在需要生產磚瓦，我們認爲依靠當地企業組織生產，是完全可以解決的。

大威亞斯村消費社的幹部，能從蘇維埃人民的全面經濟觀點出發，這是有遠見的。他們每個人都發揮了勞動熱忱，工作突飛猛進，全心全意地進行了解集體農莊莊員們的需要，使商店在本村中更好的來爲購買者服務。

（趙克前譯自蘇聯「星火」雜誌一九五四年一月第五號）

一本描寫蘇維埃商業工作者的小說

——介紹尼·伏爾科夫著「我們切身的事業」

謝林理均

「我們切身的事業」，是一本描寫蘇維埃商業工作者的小說。作者用銳敏的觀察力，透過一些默默無聞的平凡人物，把他們的生活滙合起來，描繪了一幅蘇維埃商業工作者生動的畫面。從這裏我們可以看到他們「怎樣用自己的勞動來幫助解決社會主義建設中的各種重大問題；他們怎樣和全體蘇聯人民一道，與留存在個別人們思想意識中的資本主義殘餘作鬥爭；他們在共產黨的領導下，怎樣在思想方面和道德方面不斷提高」。這部傑出的作品，不僅給我們指出了商業工作者的榜樣，也對那些鄙視商業工作的人們，給以尖銳的批判。

書中的主人公列娜·白珂娃，就是一個平凡的年青姑娘，可是她却給人們留下許多不平凡的印象。

列娜參加工作時，担任十七號商店的清潔工，但她沒有把這種工作看成是不關緊要的普通工作，她總是勤懇地勞碌着。商店經理安得列·伊里契本來就心她不如以前的清潔工，事實的證明，却使其認爲她「還好，幹得了！」而且把她送入商業學校深造。

列娜在學校裏才認識到蘇維埃商業對全國生活的重大意義。此後，「列娜特別喜歡拿蘇維埃商業比作人體的血脈系統，就像飽含養料和氧氣的血液流到人體的各端，然後又回到心臟一樣，蘇維埃商業的巨流把必需品送到國家的各個角落去，又把換來的貨幣歸還國家，使新的貨物巨流能够一次又一次地順着商業的運河流去」。她從心眼裏感到能作一個蘇維埃商業工作者而自豪。

半年後，列娜畢業了。她回到商店來在牛夏手下担任售貨員工作。牛夏是一個出色的工作者，她擺貨的好看，拿貨的靈巧，誰也比不上她。可是她却承襲着資本主義的餘毒，暗示列娜要像自己一樣撈點油水。她認爲佔一點便宜，沒有什麼罪過。而列娜却嚴詞地教育她：「照我看，小偷和大偷之間沒有什麼界限。今天拿了一根香腸，明天就可以從鐵櫃裏拿一萬盧布。這是沒什麼區別的。」由於列娜對這不良行爲的批判和檢舉，終於使牛夏承認了錯誤，而且後來還成爲一個細緻的能完成任務的商店經理。

列娜也和許多年青的姑娘一樣，她在一個偶爾的舞會上，被一個小伙子吸住她的注意。「他漂亮的臉上，似乎有一種魔力。列娜喜歡他那深色的眼珠，和自信而沉着的表情，喜歡他那波浪似的整齊的鬈髮」。從這第一次見面以後，她常常想他。後來他們經常在一起了，列娜也感到和他在一起是幸福。可是她眼中的人——維克多爾却是一個浮滑、愛虛榮、貪污的小伙子，列娜漸漸地了解了他，特別是在衛國戰爭時，列娜和許多青年的報名志願參軍，使她想起維克多爾的入伍。但是維克多爾對她的答覆，竟是不願意保衛祖國。「祖國！在她心裏是多麼神聖啊！她對祖國的愛，就像是對母親的愛一樣」，因此，她罵維克多爾是「逃兵！」而不願意再見到他。

由於列娜在給東方工廠工人的送貨工作中，獲得工人的信任，當工廠建立頭一個商店時，就被工人推薦爲經理。列娜到職的第一天，就看到工人買不到麵包而謾罵，她不得不去找工廠工人供給部主任戈龍斯基，而戈龍斯基却是嚴重的官僚主義者，問題一直不能解決，她不得不去找廠長解決這一問題。可是戈龍斯基却對她說：「你不該向廠長告我，你這種舉動，可能對你非常不利。」列娜並沒因他的威脅而妥協，而是一直和這位資本主義社會遺留下來的餘孽鬥爭着。列娜不按照他開的便條給予配給貨物；要戈龍斯基付清他的妻子買貨沒付的款。因此，戈龍斯基罵她是「沒受過教育的丫頭」「您不是個正經的商業工作者，您成不了事！」而列娜却正直的反駁：「這要看您說的『成事』是什麼啦！」列娜時刻想着黨委書記的話：「你們的任務就是幫助工廠工人們的艱巨工作，讓他們吃飽穿暖。」這就成爲她工作、鬥爭的力量。戈龍斯基爲了貪污中飽，利用了年青的尼娜担任第三號商店經理，而使尼娜因貪污被判五年徒刑。列娜爲了尼娜的犯法而感到自己有罪，後悔沒有及時制止尼娜的犯罪行爲。也加深了列娜對戈龍斯基奸滑、貪污行爲的憤恨。她在東方工廠工人供給部職工大會上控訴了戈龍斯基的罪行。由於組織和工人羣衆的支持，檢查了戈龍斯基在工人供給部的工作，證實了他盜竊國家財產的罪行。一個蘇維埃人爲什麼會貪污呢？作者在書中用鋒利的筆調指出：「這個人不是蘇維埃人，而是搶奪人民財產的敵人。按他卑劣的思想意識來說，是個鑽進我們行列的奸商，典型的沒有祖國的人。」因此，戈龍斯基被捕了，財產被封了。

列娜在工作中鍛練得更堅强了，她被任爲較大的第三號商店經理。可是要根絕尼娜在此養成的工作作風，却是一項艱巨的工作。有一次，列娜聽到一個工人打聽油價，由於沒有聽清，又問了一回，售貨員舒拉竟回答：「怎麼，你

沒長眼睛嗎？標簽上不是寫得明明白白嗎？」列娜爲了糾正這種不正確的服務態度，召集全體售貨員講述這件事。但有些人竟笑了，舒拉也爲自己辯護起來：「我正牙痛，他呢，一連問了二十多遍。」列娜却耐心地說：「我們對待顧客，應該像對待自己的客人一樣。你們家裏來了客，也許恰巧你牙痛，也許有別的煩惱事，那你總會和藹客氣的吧。」列娜就是這樣耐心地教育售貨員，逐漸扭轉了不正確的工作作風。列娜更關心工人的需要，在商店裏增加了日用品和蔬菜，而使工人熱愛第三號商店。列娜也嚴格地要求自己，如她在第一號商店担任經理時，她的助手丹孃忘了收購物券，列娜除了要丹孃拿自己的購物券來賠外，也怪自己沒好好教育她，而由自己賠了一半。

在列娜的生活中，也曾遇到一些極不愉快的事情，但她終於以熱愛祖國和工作的意志，戰勝了這不愉快的心情。列娜在十七號商店工作時，商店的經理不應求，淡季沒有人要。因此，在淡季造成城市雜肥不能及時運出，使城市衞生工作增加許多困難；而另方面，合作社由於保管困難，採取淡季賒銷，旺季收款的辦法。據調查，江、浙、滬三地，賒銷總值達五十餘億元，有的合作社賒銷時，由於未記賬，現在找不到了買主。有的縣，基層社爲了在淡季將大糞儲存起來以備旺季供應，買了許多大糞缸，修了好多大糞池，開支也很大，結果問題仍然沒有全部解決。因此，使一部份雜肥在淡季沒有很好得到利用，且爲工作帶來了很多困難。

上述問題的解決，必須採取鼓勵和發動羣衆保管才有利。因此：

第一，採取季節（淡、旺季）差價辦法。在旺季，價高一點，使羣衆感到有利；在淡季，價格便宜一些，使羣衆感到儲存有利。這樣改變淡旺季一個價格的辦法，可以促使並鼓勵羣衆儲備。

第二，對農業生產合作社、常年互助組，採取簽訂長年供應合同的辦法，發動淡季由生產社儲備，爲旺季作好準備工作。

第三，對單幹戶，不要過於强調合同辦法，因爲單位多，太分散，工作難辦，且不易搞好，但在旺季如遇貨少、不够供應，採取適當的分配辦法還是可以的。

（上接二十面）疑難的問題。此外，還應培養小組長，以提高其領導能力。

除了以上的一些初步體會外，在我們的教學工作中也存在不少缺點。第一，講授和討論時間的比重不合理，如講授三小時，討論一般也是三小時，由於討論不深入，而影響了學員對課程的理解和聯系實際。第二，各期間隔只有半個月時間，以致教員備課不充分，內容不够充實。第三，教研組流於形式，未能很好的發揮其作用。第四，思想領導和教學工作有脫節現象，學員中的思想問題未能及時反映上來，也未能把已掌握的思想問題通過講課加以解決。這些都是今後應該注意克服的。

人員是些毫無出息的人。這些人大概是不懂得，他們這種鄙視蘇維埃商業的觀點根本不是布爾什維克的觀點，而是一種大有野心而毫無本事的失意貴族的觀點。這些人不懂得，蘇維埃商業是我們切身的布爾什維克的事業，而商業工作人員，包括店櫃工作人員在內，只要他們誠懇工作，就是我們革命布爾什維克事業底執行者。」

商業工作者們，警覺起來像列娜·白珂娃那樣的勤奮工作，担負起我們神聖的事業吧！

（工人出版社出版，每册一萬三千四百元）

（上接六面）出發進行分配，原則上先滿足郊區，適當照顧其他地區的需要。

四、旺季與淡季的問題：經營商品雜肥，目前存在的最大問題是：旺季供不應求，淡季沒有人要。因此，在淡季造成城市雜肥不能及時運出，使城市衞生工作增加許多困難；而另方面，合作社由於保管困難，採取淡季賒銷，旺季收款的辦法。據調查，江、浙、滬三地，賒銷總值達五十餘億元，有的合作社賒銷時，由於未記賬，現在找不到了買主。有的縣，基層社爲了在淡季將大糞儲存起來以備旺季供應，買了許多大糞缸，修了好多大糞池，開支也很大，結果問題仍然沒有全部解決。因此，使一部份雜肥在淡季沒有很好得到利用，且爲工作帶來了很多困難。

上述問題的解決，必須採取鼓勵和發動羣衆保管才有利。因此：

第一，採取季節（淡、旺季）差價辦法。在旺季，價高一點，使羣衆感到有利；在淡季，價格便宜一些，使羣衆感到儲存有利。這樣改變淡旺季一個價格的辦法，可以促使並鼓勵羣衆儲備。

第二，對農業生產合作社、常年互助組，採取簽訂長年供應合同的辦法，發動淡季由生產社儲備，爲旺季作好準備工作。

第三，對單幹戶，不要過於强調合同辦法，因爲單位多，太分散，工作難辦，且不易搞好，但在旺季如遇貨少、不够供應，採取適當的分配辦法還是可以的。

（上接二十面）疑難的問題。此外，還應培養小組長，以提高其領導能力。

除了以上的一些初步體會外，在我們的教學工作中也存在不少缺點。第一，講授和討論時間的比重不合理，如講授三小時，討論一般也是三小時，由於討論不深入，而影響了學員對課程的理解和聯系實際。第二，各期間隔只有半個月時間，以致教員備課不充分，內容不够充實。第三，教研組流於形式，未能很好的發揮其作用。第四，思想領導和教學工作有脫節現象，學員中的思想問題未能及時反映上來，也未能把已掌握的思想問題通過講課加以解決。這些都是今後應該注意克服的。

中央合作通訊索引（一九五四年第一號至第十二號總目）

要目　　月號　頁數

總類

金華專區合作社四年來幫助農民辦了哪些好事（浙江省合作總社金華專區辦事處）　一　四
全國合作社系統的增產節約運動（全國合作總社組導局）　一　一六
各地區加工廠增產節約運動概況（全國合作總社生產局加工企業處）　一　一七
中華全國合作社聯合總社關於召開社員代表大會的指示　三　七
江蘇省合作總社是怎樣重視處理人民來信工作的（黃新堂、還玉棪、陳開甲）　三　一七
過渡時期的總路綫照亮了農村前進的道路（張天乙）　三　三三
談談「蘇維埃合作社貿易組織與技術」（曾洪業、汪　洋、夏光仁）　五　二七
中華人民共和國憲法草案　七　一
論供銷合作社的經濟核算制（羅　俊）　七　一四
貫徹棉布統購統銷和棉花統購的政策（「人民日報」社論）　一〇　一
組織木炭商批購的經驗（浙江省合作聯社溫州專區辦事處）　一一　一
必須重視社員羣衆的批評和意見（華北合作總社組導處）　一一　一〇
端正售貨員服務態度，出現了新氣象（常書援）　一二　二
進一步加强國營商業和合作社商業的結合（「人民日報」社論）　一三　一
對魚販商改造和安排的體驗（張　聿）　一三　八
柳林鎮公私聯營煮店是怎樣組織起來的（林十其）　一三　九
組織災民開展副業生產的經驗（劉錫鈞）　一三　一二
領導基層社開展勞動競賽的經驗（曉寒、韋刃）　一三　一三

供應

供銷合作社應大力做好生產資料供應工作（「人民日報」社論）　一　三
黑龍江省合作社一年來供應工作總結（傅立家）　一　五
生產資料加工訂貨的經驗（黑龍江省合作總社供應指導處）　一　七
和與供銷合作社扭轉了忽視供應生產資料的偏向（劉明新）　一　八
積極購、運大糞，供應農民生產需要（康裕敏、王永生、沈經聲）　一一　九
組織貨源時必須注意的幾個問題（廖卓之）　一一　一〇
三水縣合作社組織地方貨源的情況和體會（全國合作總社中南區辦事處）　一一　一二
山西省合作社組織地方貨源後的效果（張步華、孫繼華）　一一　一三
介紹商品加工辦法的經驗（瀋陽市合作總社辦公室）　一一　一四
做好節日副食供應工作（劉英烈）　一一　一四
積極組織貨源，大力供應農業生產資料（陳乃君）　一二　一一
接受經驗教訓，做好生產資料供應工作（何首倫、傅立家）　一二　一〇
經營牲畜的初步經驗（山西省合作總社榆次專區辦事處）　一三　三
在調查生產資料需要前後的經營對比（黑龍江省合作社聯合社）　一三　五
供應飼料的積極作用（施育萬）　一三　六
做好春耕生產資料供應工作（全國合作總社供應局）　一四　三
海寧縣合作社經營地方性肥料的經驗（浙江省聯社）　一四　五
進一步做好當前生產資料的供應工作（王念基）　一五　一
新會縣合作社積極組織土雜肥料（新會縣合作總社）　一五　三
山西省合作社經營生產資料的幾點經驗（山西省社辦公室）　一五　五
唐山專區第一季度經營生產資料情況和今後意見（河北省合作總社唐山專區辦事處）　一五　六
關於設置代銷員的初步意見（謝光昌）　一六　六
廣中供銷社試設代銷員的收穫（成　新）　一六　七
上虞縣合作社代銷員施行辦法　一六　九
北京市東單區聯社各分貨站的商品積壓（北京市東單區聯社）　一七　二五
對改進目前經營手工業品的意見（全國供銷合作總社供應局工業商品處）　一九　一一
初級市場小型物資交流會的經驗（廖藩西）　一九　一三
改進經營活豬管理的經驗（吳豐年、張俊蘭）　一九　一三
供銷合作社要做好農村的棉布計劃供應（楊剛毅）　一〇　一二
關於龍華、侯官營兩村農業生產資料的調查報告（鄒超凡、余　中、儲建周、王玉庭）　一一　一二
怎樣經營合作食堂（賈周文）　一一　一八
組織城市雜肥下鄉（梁　玉）　一三　一五
對經營牲畜的意見（丁友宇）　一三　一七

推銷

中南區供銷合作社購糧工作的基本情況與初步體

會（武光清） 一一
關於合作社內部土產交流的幾點意見（全國合作總社推銷局土產處） 一一
從經營土產看供銷合作社的業務情況（沈伯欣） 一二
吉林省合作社怎樣打開了土副產品的銷路（劉向旭、陳考信、宋　威） 一三
努力完成預購任務（梁　耀） 一四
加强供銷合作社小麥收購工作中的業務領導（韓　寰） 一七
認眞檢查清理預購合同（馬建文） 一七
採取有效辦法解決收購及結算預購合同中的紊亂現象（楊逸芸） 一七
關於建立與恢復糧食初級市場的作用和意見（山西省合作社聯合社） 一七
試設菜籽代購員的初步經驗（楊適中） 一九
蕭山縣合作總社是怎樣經營小土特產的（周更生、徐福元、阮春榕） 一九
從過去的封建伢行談合作社土特產代理處底優越性（屠叔良、趙國棕） 一九
做好棉花計劃收購工作（馬建文） 一〇
改進棉花檢驗手續推行「一次有效」的檢驗制度（全國供銷合作總社推銷局工業原料處） 一〇
進一步做好秋毛收購工作（韓寶德） 一〇
應當把土副產品採購工作重視起來（張耀華） 一三

生　產

提高手工業合作社的工作質量（米高揚） 二一
對中國手工業生產合作社幾個問題的意見（蘇聯生產合作專家） 二一
華東區手工業生產合作社的總結（全國合作總社華東區辦事處） 二四
旅大市工業生產合作社的總結（旅大市工業生產合作社聯合社籌委會） 二三
武漢市手工業基本情況的分析 二三
新勝紅旗生產合作社的成長（劉健行、高光鎧、和　翼） 二三
臨清鎮竹器生產供銷社的成立和發展（王化祥、李茂林） 二三
高陽延福村織布生產合作社（徐炳輝、周金門） 二三
溫州算盤生產合作社改進了生產打開了銷路 二四
北京市手工業生產合作社的工作情況及今後任務（黎　曉） 二六
潘陽市生產合作社開展「流動分號紅旗質量競賽」運動（潘陽市工業生產合作社聯合社） 二七
山東省臨清鎮領導鐵爐生產合作社的經驗（張惠民） 二七
江蘇省宜興縣合作總社輔導鐵業農具組的經驗（張　達） 二九
臨清鎮皮軸生產合作社的成長（崔乃福） 二九
對手工業生產合作社工資問題的商榷（趙叔翼） 三〇
推行「產品質量責任制」的經驗（陳世鐸） 三一
潍坊市手工業生產合作社修訂產量定額與調整工資單價的經驗（劉健行） 三一
北京市刀子供銷生產社是怎樣組織起來的（和　翼、馮文春、王樹屏） 三一
漯河市鐵業生產社師徒關係的改變前後（和　翼） 三二
提高產品質量應從何處着手（全國供銷合作總社生產合作處） 三二
一年來手工業生產合作社的工資調整（全國供銷合作總社生產合作處） 三三

組　導

沙河聯村社是怎樣進行民主選舉的（莊　理） 三八
縣聯社如何領導基層社的工作（賀際廣） 四一八
高陽區棉織生產聯合社改進業務經營的前後（徐炳輝、胡又梅） 四一八
中共中央向各級黨委發出指示加强對手工業工作的領導 四一八
中華全國合作社聯合總社關於第三次全國手工業生產合作會議的報告 四一八
關於手工業社會主義改造的若干問題——程子華代主任在第三次全國手工業生產合作會議上的總結報告 四一八
關於手工業生產合作社的生產管理問題——鄧潔副主任在第三次全國手工業生產合作會議上的報告 四一八
北京市手工業生產合作社的工作情況及今後任務（黎　曉） 四一八
潘陽市生產合作社開展「流動分號紅旗質量競賽」運動（潘陽市工業生產合作社聯合社） 四一八
山東省臨清鎮領導鐵爐生產合作社的經驗（張惠民） 四一八
江蘇省宜興縣合作總社輔導鐵業農具組的經驗（張　達） 四一八
臨清鎮皮軸生產合作社的成長（崔乃福） 四一八
對手工業生產合作社工資問題的商榷（趙叔翼） 四一八
推行「產品質量責任制」的經驗（陳世鐸） 四一八
潍坊市手工業生產合作社修訂產量定額與調整工資單價的經驗（劉健行） 四一八
北京市刀子供銷生產社是怎樣組織起來的（和　翼、馮文春、王樹屏） 四一八
漯河市鐵業生產社師徒關係的改變前後（和　翼） 四一八
提高產品質量應從何處着手（全國供銷合作總社生產合作處） 四一八
一年來手工業生產合作社的工資調整（全國供銷合作總社生產合作處） 四一八
沙河聯村社是怎樣進行民主選舉的（莊　理） 四一八
縣聯社如何領導基層社的工作（賀際廣） 四一八
高陽區棉織生產聯合社改進業務經營的前後（徐炳輝、胡又梅） 四一八
中共中央向各級黨委發出指示加强對手工業工作的領導 四一八
一年來新鄉市合作社工作幾個主要問題的檢查 四一八

（劉蘭亭）
介紹新店供銷社的民主管理（苑　鶴）　五　三五
蟠龍聯村社實行民主辦社的經驗（里　安）　六　一四
河北省供銷合作社實行股金分紅的初步經驗　六　一六
（華北供銷合作總社）　一〇　一七

計劃統計

熱河省七個縣旗合作社供銷計劃完成的情況
（王　廷）　一　一八
江蘇省合作社統計工作總結（江蘇省合作總社）　四　一六
四年來供銷、消費合作社計劃工作的基本總結
（鄧　飛）　七　一九

財務會計

改進工作方法發揮資金效能（德）　一　一九
關於簡化會計制度的要求和意見（全國合作總社財會局）　一　一三
關於「撥貨計價、實物負責制」試點的意見
（全國合作總社財會局）　一　二五
學習蘇聯會計核算形式——記帳憑單的幾點體會
（林澤純）　三　二五
零售商品盤點綜合經驗（全國合作總社財會局）　四　一四
安東縣合作社聯合社對所屬業務單位的財會工作檢查（遼東省聯社）　五　二四
資金困難從哪來的？（藍宗綿）　六　二五
推行「撥貨計價、實物負責制」總結（摘要）
（全國供銷合作總社）　九　一
簡化農村供銷社會計核算形式的初步意見
（王　宇）　九　四
怎樣做到不短款、不差貨（長春市合作總社）　九　一〇
山東省合作總社實行「銀行存款定額管理」獲得顯著成效（山東省合作總社）　一〇　二〇

肇固提高「撥貨計價、實物負責制」的初步經驗
（崐山縣聯社）　一四　一四
檢查「撥貨計價、實物負責制」的報告（秦皇島市合作社聯合社）　一六　一八

「小組營業責任制」在實踐中提高了一步
河津城關社採購員串通私商套取現金（羅潛淵）　一八　一九
認眞貫徹會計制度，嚴格保護合作社財產
（姜日新）　一九　一七
關於「撥貨計價、實物負責制」的檢查工作
（李湘愷）　一〇　一八

產銷結合

安陽專區合作社積極組織手工業進行加工訂貨
（河南省合作總社安陽專區辦事處）　一四　一六
硤石區供銷社與硤石鎮鐵、竹生產社建立固定購銷關係經營農具的經驗（浙江省聯社）　一六　一八
通過加工、訂貨合同促進農業、手工業的社會主義改造（山西省聯社長治專區辦事處）　二〇　二二
奉化縣聯社召開產銷交流會（李岐昌）　二二　二四
關於產銷結合問題的初步意見（孟心波）　二四　二五
做好產銷結合工作的初步意見（謝光昌）　二五　二八
昌圖縣聯社加强產銷結合組織秋後貨源的經驗
（昌圖縣聯社）　二七　二九
大衆鐵業生產社與供銷社訂立「產銷結合合同」的幾點體會（馮民三）　二八　三一

結合合同

積極領導穩步推廣「結合合同」（中華全國合作總社）　一　一
安徽省供銷合作社簽訂「結合合同」的經驗
（茅　舍、曉　泉）　五　一一
蕪城城關供銷合作社「結合合同」試點工作是如何進行的（魏化民）　六　一四
天津專區供銷合作社穩步推廣「結合合同」
（河北省供銷合作總社天津專區辦事處）　一〇　一八

加工企業

如何提高植物油籽的出油率（馬　喆）　一三　一八
改進企業管理，提高出油率
介紹李川江小組提高出油率的經驗　九　一七
皮輥軋花機配車法的初步分析（趙伯基）　一〇　一七
棉籽剝絨（趙伯基）　一〇　一八
提高出油率是合作社油脂加工企業的首要任務
（全國供銷合作總社加工企業處）　一三　二

運輸保管

改善麻皮包裝提高裝載技術的成就（太原改善麻皮裝載量經驗交流大會）　五　一四
臨朐縣合作社的運輸工作（劉敬承）　五　一六
談合作社的直達運輸（安翰華）　七　一四
做好供銷旺季的運輸工作（安翰華）　一〇　一三
一支農村運輸隊（邏俊成、朱偉成）　一一　一九
提高運輸員、飼養員的工作積極性（錦縣合作社聯合社）　一二　二〇

幹部與學習

河北省合作幹部學校修訂教學計劃（全國合作總社幹部局）　五　一七
黑龍江省合作幹部學校訓練基層社主任的經驗　五　一八
了解基層社主任的情況確定訓練內容和重點　五　一九
上海市社財會處推行「教學合同」的經驗　五　二〇
中南區合作幹部學校的政治思想工作　五　二一
教學工作中的幾點體會（全國合作總社幹部學校）　六　二五
紅旗競賽不適於訓練班（張　笑）　六　二六

東北區合作社在職幹部教育工作的情況和今後意見（全國供銷合作總社東北辦事處組教處） 一九
南匯縣社是怎樣領導基層社學習的（李昌修、吳雨農） 一九
對加强基層供銷社幹部學習的幾點意見（路程遠） 二〇
遼西省幹校是怎樣培養教員和輔導員的 九九 二三
政治理論課程教學中的一些體會（中華全國供銷合作總社幹部學校政治理論教研組） 九九 二三
運用傳授方法領導基層社在職幹部學習 一〇 二六
高溝供銷合作社是怎樣領導在職幹部學習的（全國供銷合作總社華東辦事處實傳科） 一〇 二六
金華縣供銷合作社運用「短期會議」訓練幹部 二一 二八
從幾個基層社的工作看訓練基層社主任的效果（許 健） 二一 三三
訓練基層社主任的幾點體會（內蒙古自治區合作幹校教育科） 二二 三三

基層社

大橋供銷合作社（孫毓才、陳才貴、周景舉） 二三 三五
他們就是這樣爲農業生產服務的（遼東省合作總社、蓋平縣合作總社） 二四 三八
上海市基層合作社如何改進經營管理（上海市聯社） 二四 四二
從風橋區合作社賣錢額的變化談經營手工業品的重要性（張德喜、吳潤泉） 二五 四九

翻譯

盡量減少食品的自然損耗（巴里諾夫、瓦凱維奇） 二七 一
關於蘇聯消費合作社執行理監事會的報告與選舉制度（伊·霍赫洛夫） 二九 三
手工業生產合作社監事會的工作（一）（蘇聯生產合作專家） 三六 三

蘇聯鄉村貿易（A·留比莫夫） 二四 一九
手工業生產合作社監事會的工作（二）（蘇聯生產合作專家） 二四 一九
蘇聯專家關於設立代銷處業務員的建議 二五 一九
盡心地爲顧客服務（M·瑪拉霍娃） 二五 二三
他們實現了行動的口號（布·馬列謝夫斯基） 二三 二三
關心顧客（阿·巴爾菲諾夫） 二三 二六
蘇聯區消費合作社聯合社的黨組織 二三 二六
鄉村的百貨店 二四 二九

小品

如此對待人民來信（孟伯銓） 二四 三五
張主任的「習慣」（江 火） 二四 三八
從縣裏下來的幹部（丁 平、夏炳榮） 二四 四二
「間接爲人民服務」？（胡英杰、劉明辰） 二五 四二
「生客」帶來的教訓（邢 耀） 二五 四五
「保證貨幣回籠」？（李冠慶） 二五 四八
控訴（齊 速） 二四 五〇
馬虎遇馬虎（雁 序） 二六 五二
冰鷄（吳殿閣） 二六 五五
駱經理彙報工作（胡國安、徐三思） 二六 五八
對聯（郭玉國） 二六 六一
留後手（宋向白） 二六 六二
兩件「法寶」（魏慶春） 二六 六四
不循環的「循環紅旗」（吳讓孟） 二六 六六
如此檢討（孫景德） 二七 六八
「掌握」（全德星） 二七 六九
「盲人騎瞎馬」（念 窮） 二七 七一
發霉的腦袋（周 展、偉 揚） 二七 七二
嚴重任務（雁 禹） 二七 七四
「等兩天」（李卓雲） 二七 七五
全局觀點（任煥來） 二七 七六

通訊

預售（金 冀） 二四 六
面向農村——記濰坊市繩經生產社業務轉變前後（言 禾） 二六 七
走上了半機械化生產——鄂城縣城關鎮木器生產社的成長（浪 拍） 二七 七
陳靈玉訪問記（燕 落） 二七 九
一個少數民族地區供銷合作社的成長（莊 理） 二七 九
爲農民服務的醫藥部（石麟） 二七 一一
送錢（魏慶春） 二七 一二

書刊評介

介紹「蘇聯消費合作社」（謝光昌） 二八 一二
一本描寫蘇維埃商業工作者的小說（謝林、理均） 二七 一三

中央稅務公報

徵求一九五五年訂閱戶

本報刊載國家稅務法令，宣傳稅收政策，解答稅務問題，介紹蘇聯稅收先進理論和經驗，報道國家在過渡時期對資本主義工商業社會主義改造和手工業走上合作化道路的典型事例與情況，並報道各地稅務工作動態、稅工幹部和職工護稅的模範事蹟等。現在各地市縣稅務局已開始辦理預訂工作，歡迎全國各地國營企業、合作社、公私合營企業、私營企業踴躍訂閱。

刊　　期：每月一日、十六日出版

售　　價：每册 1,200元　每季 7,200元

半年 14,400元　全年 28,800元

訂 閱 處：全國各地市縣稅務局

北京市人民政府新聞出版處
期刊登記證出期字第〇三四號

農業生產合作社的政治工作 燕 凌編 10,500元

加强農業生產合作社的政治思想教育工作，是辦好農業生產合作社的主要關鍵。本書根據近年來各地農業生產合作社在黨和政府領導下所進行的政治思想教育工作方面的資料加以選擇整理。內容系統地闡述了政治思想教育工作在農業社會主義改造中的重要意義；列舉各地農業生產合作社在建社、收益分配、健全和鞏固、發展和提高等的過程中的具體經驗；並批判了農村的資本主義思想。

華北區農業生產合作社資料選集 經濟資料編輯委員會編 4,000元

本書系統、具體地介紹了華北區李順達、耿長鎖、郭玉恩、吳春安等十二個著名的農業生產合作社的發展歷史、政治思想領導以及經營管理方面的經驗；可供農村幹部及各地農業生產合作社人員在建立、鞏固、發展農業生產合作社工作時學習參考。

農業的社會主義改造的幾個問題 王益之著 2,400元

本書以實例闡述了農業社會主義改造的重要意義、基本原則、黨的領導等項問題；也指出了只有農業合作化才是我國進行農業社會主義改造唯一正確的道路；只有農業合作化才能逐步地將落後的分散的個體經濟的農業改造成爲先進的集體的社會主義的農業的道理。

農業生產合作社參考資料 第三集 農業部農政總局編 4,600元

本書係選輯全國各地農業生產合作社的一部分經營管理的典型經驗材料編成。內容主要爲農業生產合作社的勞動組織和制度、生產計劃、收益分配以及結合鞏固社、結合經營管理進行社內社會主義思想教育工作的經驗；供農村工作幹部參考。

農業生產領導參考資料 第一集 農業部農政總局編 4,600元

本書是彙編全國各地有關農業生產領導的典型經驗而成。主要內容有農業部關於獎勵農業勞動模範和組織愛國增產競賽的指示，有中共農村基層組織和人民政府在農業生產領導方面的經驗，有農村模範幹部的領導方法和工作作風等，這些資料對於加强農業生產領導、改進工作作風有重要的意義。

農村信用合作的組織發展與經驗 中國人民銀行總行編 7,000元

信用合作是農業合作化的一個重要組成部分，是國家對農村借貸關係進行社會主義改造的具體形式。目前，很多地區對這一工作還缺乏全面的了解和足够的經驗。本書特選輯了各大區信用合作的發展情況和某些省份在辦社中存在的一些問題及對這些問題的研討，並介紹了一些典型基層社的經驗；供各地開展信用合作工作時的參考。

農村信用合作講話 中國人民銀行總行農村金融管理局編 (即出)

本書通俗系統地說明農村信用合作社的性質和作用，並具體介紹怎樣組織信用合作社，信用合作社怎樣開展業務和實現民主管理，怎樣當一個信用合作社主任以及信用合作社應該怎樣在黨的領導下開展工作等；是信用合作社工作人員的很實際的參考材料。

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每冊一千六百元